



IUP Angebotsnachverfolgung für Küchenverkäufer

Immer wieder geschieht es, dass Kunden nach erfolgter Beratung/Planung mit Vorwänden den Verkäufer ohne Abschluss stehen lassen. Mit Sätzen wie: „Da muss ich noch mal drüber schlafen“, oder „Das muss ich noch mal mit meinem Mann (Frau) besprechen“, lässt der Kunde den Verkäufer mit der Hoffnung auf späteren Abschluss zurück. Die Tendenz der Kunden, die das Haus verlassen, ohne zu kaufen, ist steigend. Die Kunden nutzen die Infos, um sich weitere Angebote einzuholen und zu vergleichen.

Sinn und Zweck einer Küchenberatung muss es daher sein, heute, hier und jetzt, zu verkaufen. Das kann der Küchenverkäufer gezielt durch eine Angebotspräsentation unter Einbeziehung der Führungskraft als 2. Gesicht erreichen. Sollte ihm das nicht gelingen, dann muss der Verkäufer sich die Option offen halten den Kunden aktiv nachfassen zu können und durch aktives Nachtelefonieren ins Haus zurückzuholen. Aber wie? Es gibt Strategien, die es dem Verkäufer erlauben, einem Kunden hinterher zu telefonieren, ohne „aufdringlich“ zu wirken.

Der Küchenverkäufer hat 90% seiner Arbeit durch die Beratung/Planung bereits getan, er hat es sich verdient zu verkaufen! Oftmals wird es aber dem Zufall überlassen, ob und wann der Kunde wiederkommt und möglicherweise kauft. Hier hilft unser IUP Verkauf coaching „Angebotsnachverfolgung“ dem Verkäufer, effektiver zu telefonieren und scheinbar verlorene Kunden zurückzuholen.

Ziel: Die Teilnehmer erarbeiten sich in 1,5-stündiger Theorie eine Strategie, die es ihnen ermöglicht, offene Angebote effektiv nachzuverfolgen, um den Kunden zurück ins Haus zu holen und erfolgreich die zuvor angebotene Küche doch noch zu verkaufen.

10% bis 30% Umsatzpotential!

Inhalte:

- 1-stündiger theoretischer Input zum Thema Gesprächsstrategie für die Angebotsnachverfolgung
- gemeinsames Entwickeln von Strategien an konkreten, offenen Angeboten
- Neugierde beim Kunden entwickeln nochmals ins Haus zu kommen
- Kurze effektive Telefongespräche entwickeln mit dem Fokus nochmaliger Termin im Haus!
- Strategien zur Nachverfolgung schon im Beratungsgespräch einfließen lassen
- Gesprächsvor- und -nachbereitung der Telefonate
- Erfolgchancen maximieren und die Selbstmotivation erhöhen
- Gemeinsames Vorbereiten des Nachtelefonierens der offenen Planungs- und Beratungskontakte
- Gemeinsames Durchführen der Angebotsnachverfolgungstelefonate mit direktem Feedback
- Direkte Gesprächsoptimierung mit persönlicher Zielsetzung im Anschluss
- Abschlussgespräch mit den Führungskräften über die weitere Vorgehensweise

Ablauf:

- 1-stündiger theoretischer Input vor Geschäftsöffnung
- ca. 6-stündiges persönliches Coaching der Küchenverkäufer auf der Fläche durch einen IUP Trainer
- anschließend an jedes Gespräch persönliches Feedback und Auswertung mit dem Teilnehmer
- anschließend Feedback und Auswertung mit den Führungskräften

Dauer: 2 Tage

Anzahl: max. 6 Küchenverkäufer pro Coaching