

Effektives Training im Möbelhandel

Saleslearning: 5 Punkte, um den Kunden individuell zu behandeln und emotional zu erreichen | Neue Konzepte

Das Verkaufstraining von Saleslearning beinhaltet fünf wesentliche Punkte, die das Geheimnis des erfolgreichen Verkaufens im Möbelhandel ausmachen:

1. Kompetenz und Erfahrung: Der kompetente Trainer bringt eine gute Portion Stallgeruch mit, hat selbst Möbel verkauft und ein Möbelhaus geleitet und kann somit auch „alte Hasen“ motivieren.

2. Zertifizierte Weiterbildung: Die Trainings von Saleslearning sind von der Bundesagentur für Arbeit anerkannt. Und die Zertifizierung garantiert Qualität und Erfolg der Weiterbildung für die Mitarbeiter, da sie hiermit einen zusätzlichen Berufsabschluss erhalten.

3. Fördergelder von EU, Bund und Land: Da es sich um eine von der GZQ zertifizierte Weiterbildung handelt, sind Zuschüsse in Höhe von bis zu 75% möglich.



4. Langfristig und nachhaltig: Das Training von Saleslearning beinhaltet ein intelligentes Konzept zur konstanten Neukundengewinnung und Stammkundensicherung. Es stellt den Menschen als Mitarbeiter und Kunden mit seiner Persönlichkeit in den Mittelpunkt des Unternehmens.

5. Einfach und mit Humor: Die Inhalte müssen leicht verständlich und in der Praxis am Kunden effektiv umgesetzt werden, ob auf der Fläche, im Telefonat oder bei der Montage. Die Teilnehmer am Training sollen mit Spaß bei der Sache sein, nur so kann Verhalten verändert werden, der Transfer gelingt und die Ergebnisse sind schnell sichtbar.

Alle Infos unter www.saleslearning-moebel.de

moebelmarkt.de → UNTERNEHMEN

Markus Neumann, Geschäftsführer von Saleslearning: 30 Jahre Erfahrung im Möbelhandel sowie über 1.500 Trainingstage in Möbelunternehmen stehen für sein Experten-Know-how.

Die Zertifizierung garantiert Qualität und Erfolg der Weiterbildung für die Mitarbeiter.

Fotos: Saleslearning

