Fachkraft für Kundenmanagement im Möbelhandel

Kompetenz im Verkauf - Online-Training / Training

Fachkraft für Kundenmanagement im Möbelhandel

Kompetenz im Verkauf - Online-Training / Training

Das Saleslearning-Trainings-System

Das Verkaufstraining im Möbelhandel wird sich mit den zukünftigen Generationen stark verändern. Junge Menschen lernen heute schon regelmäßig auf Plattformen wie YouTube mit Videos oder interaktiven Spielen.

> "Im Zuge der Digitalisierung wird in der Kombination von digitalem Training und Praxistraining eine völlig neue Lernwelt möglich sein."

(Vivienne Ming, Neurowissenschaftlerin an der Universität Berkeley)

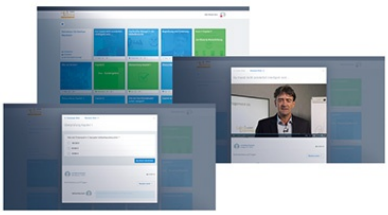
Die Frequenz ist hoch, doch Ihre Verkäufer kommen nicht zum Abschluß?

Täglich verlieren Sie Auftrage an bessere und clevere Verkäufer der Konkurrenz?
Dann sollte Sie das interessieren:

Die GZG-zertifizierte Weiterbildung - exklusiv für den Möbelhandel!

Seminar / Webinar

+



Begleitendes e-Learning

+

Umfrangreiche Lehrmittel

=

Anerkanntes Zertifikat

Diese zertifizierte, praxisorientierte Weiterbildung wird Ihre Mitarbeiter nicht nur zu den Besten der Branche machen, sondern auch Ihre Gewinne langfristig sichern!

Menschen sind verschieden, Kunden sind verschieden. Um dem Kunden individuelle Lösungen bieten zu können, müssen wir ihn schnell und präzise in seiner Persönlichkeit erkennen.

Das "drei-einige Gehirn"
nach Hirnforscher Paul D. MacLean

Der "Nest"-Typ
Gemütlichkeit, Harmonie, Menschenfreund

Der "Schneckenhaus"-Typ
Perfektion, Planung, Fachkenntnis

Der "Burg"-Typ
Status, Dominanz, Besitzwunsch

Die Kurse

Kurs 1 Verkaufskompetenz

Grundlagen-Training Verkaufskompetenz im Verkaufsgespräch, von der Begrüßung bis zur Einwandsbehandlung sowie Preisverteidigung und das Geheimnis der Verdopplung der Anzahlungsquote

43 spannende Kapitel

Kurs 2 Menschenkompetenz

- Selbstkenntnis mit dem Structogram
- Meine Stärken und Schwächen erkennen
- Training Menschenkenntnis Triogram
- Teambuilding und Optimierung

33 praxisnahe Kapitel

Kurs 3 Kundenkompetenz

Kundenkompetenz "Die Sprache des Kunden sprechen": Erkennen der Kundenpersönlichkeit, um dessen Sprache zu sprechen (verbal und nonverbal), zum Auslösen des Herdentriebs

32 interessante Kapitel

Inklusive

Emotionale Videos, spielerische Quiz, detaillierte PowerPoint-Präsentationen und getestete Praxisübungen sowie umfangreiche Arbeitsmittel

Zertifizierte Fachkraft für Kundenmanagement im Möbelhandel

Voraussetzung: Kurs 1, Kurs 2, Kurs 3 + Präsenztage
Schriftliche Prüfung, Abschluß und GZQ-Zertifikat

Träger- und Maßnahmenzulassung GZQ AZWV §§84,85 SGB III ZERTIFIZIERT

Vier Vorteile für das Online-Training im Überblick:

- Einfach per Handy oder Tablet lernen, einfacher Zugang per Internet
- Kontrolle aller Lernfortschritte für Trainer und Unternehmer
- Intensives Training, wo und wann Du willst! 24 Stunden am Tag, 7 Tage in der Woche
- Zertifizierte GZQ-Weiterbildung zur "Fachkraft für Kundenmanagement im Möbelhandel"

EIN konstantes Training, das Ihre Verkäufer zu den Besten der Branche macht!
Denn nur mit den Besten ist ein überdurchschnittliches Wachstum möglich!

Publikationen

"Der generische Code des Wohnens"
Markus Neumann beschreibt in seinem Buch, wieso Kunden unterschiedliche Geschmäcker haben und wie man diese erkennt...
Winterwork-Verlag, 88 Seiten (Taschenbuch), 24,90 €
ISBN-10: 3942693933

"MENSCHEN KENNEN LERNEN"
Warum handeln Menschen, wie sie handeln? Die Bio-struktur-Analyse kennt die Antwort! Markus und Harald Neumann mit einer Einführung in das Thema.
Winterwork-Verlag, 134 Seiten (Hardcover), 38,90 €
ISBN: 978-3-960140-52-8

Markus Neumann von Sales-M-Learning
ist einer der erfahrensten Trainer der Möbelbranche mit über 30 Jahren Möbelerfahrung, 15 Jahre Geschäftsführer, 10 Jahre als Trainer mit über 1.500 Trainingstagen. Er verhilft Verkäufern in der Möbelbranche, gerade im Wandel der Zeit, immer wieder den Kunden zu begeistern.

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie go-digital

Die Sales-M-Learning GmbH ist authorisiertes Beratungsunternehmen im Förderprogramm **"go-digital"** des **Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie.**
Kunden, die unsere Lösungen im Bereich "Digital Solution Selling" buchen, erhalten somit einen staatlichen Zuschuss in Höhe von 50 % der Investitionssumme!
Mehr Infos zu "go-digital"unter: https://www.bmwi-go-digital.de

Fachkraft für Kundenmanagement im Möbelhandel

Kompetenz im Verkauf - Online-Training / Training

Sales M Learning

Sales-M-Learning GmbH
Markus Neumann
Schweizer Straße 26 a
53474 Bad Neuenahr-Ahrweiler

Tel.: 0 26 41 - 9 08 56 91
Mobil: 01 51 - 11 32 21 51
info@sales-m-learning.de
www.sales-m-learning.de