



„Mit der KISWA Methode in sieben Schritten zum erfolgreichen Verkaufsprozess!“

Wenn Sie sich auf unsere sieben Bausteine einlassen, wird sich garantiert etwas verändern – und zwar zum Guten.

Vermöbeln leicht gemacht

Verkaufstraining nach der KISWA-Methode

Trainer: Holger von Eicken

Nach der bewährten KISWA-Methode trainiert Holger von Eicken Ihre Mitarbeiter in sieben Schritten zum erfolgreichen Verkaufsprozess. Dabei steht das Wohl des Kunden immer im Vordergrund.

Für uns stehen Dominosteine für die einzelnen Schritte im Verkaufsprozess. Alle Steine können fallen, wenn die einzelnen Abstände und Aufstellungen stimmen. Das Nichtbeachten einzelner Prozessschritte gefährdet stets den Abschluss. Stattdessen sollen Servicegedanke und Dienstleistungsqualität mit gleicher Gewichtung gerade auch Internetprozesse in den Schatten stellen. Deshalb geben wir im Verkaufsprozess KISWA jedem einzelnen Punkt die Intensität, die nötig ist, um kontinuierlich Umsatz zu produzieren.



KISWA Steine 1 und 2

Worum geht's?

Im den ersten Steinen arbeiten wir mit Ihnen an der bestmöglichen Einstellung eines Verkäufers, der Basis der Dienstleistung. Die Strategie und die Ausrichtung die zu mehr

Umsatz, bei nicht mehr Arbeit, sondern anders gelagerter Arbeit, wird trainiert und gefestigt. Erfolg beginnt nicht nur mit dem ersten Schritt, sondern immer mit den Gedanken zu den einzelnen Schritten.

Lernziele

Der Teilnehmer kann:

- ☑ sich seiner Eigenverantwortung bewusst, selbstständig Ziele setzen und diese durch Maßnahmen in die Umsetzung bringen.
- ☑ Kontakt durch zielgerichtete Kommunikation erreichen.
- ☑ Small Talk und Deeskalation in Gesprächen durchführen.
- ☑ deuten und die Erkenntnisse der Körpersprache umsetzen.
- ☑ Kunden im Gespräch halten.



KISWA Steine 3 und 4

Worum geht's?

Ein Ziel ist, das Kundengespräch zu halten und sich direkt am Anfang des Gesprächs das Vertrauen des Kunden zu erarbeiten, um gezielt in die Bedarfsanalyse zu steuern, statt den Kunden einsam durchs Haus streifen zu lassen. Je klarer



„Ein Verkäufer muss gekonnt präsentieren und den Kunden begeistern können!“

80% aller Abschlüsse werden nicht getätigt, weil der Verkäufer Sorgen und Probleme damit hat, einfach nach dem Abschluss zu fragen.

der Bedarf analysiert ist, umso zielgerichteter kann die Planung und Warenpräsentation erfolgen. Der Beziehungsaufbau steht klar im Vordergrund, er ist und bleibt der Schlüssel zum anderen und unterstützt Menschen darin, Entscheidungen zu treffen.

Lernziele

Der Teilnehmer kann:

- ▣ Kundenbindung herstellen.
- ▣ einen virtuellen Kundenbesuch zur Festigung und Klärung der Bedarfssituation erzeugen.
- ▣ klare Bedarfsermittlung unter Berücksichtigung der Preisvorstellung und der Zeitachse der Lieferung erstellen.
- ▣ Preise im Vergleich Ware - Preis verhandeln.
- ▣ eine motivbezogene Nutzerargumentation aufbauen.
- ▣ planungsrelevante Fakten strategisch anwenden.
- ▣ systematisch die Warenpräsentation vorbereiten.
- ▣ eine strategisch kluge Warenauswahl von maximal drei verschiedenen Produkten treffen.

im Verkaufsprozess ist: Die Warenpräsentation. Ein Verkäufer muss gekonnt präsentieren und den Kunden begeistern können. Wie man Begeisterung erzeugt, bei Bedarf professionell eine Verkaufs-Unterstützung einarbeitet und den Weg zum Abschluss zielgerichtet verfolgt, das zeigen wir in dieser Trainingseinheit.

Lernziele

Der Teilnehmer kann:

- ▣ die Tatsachen-Nutzen-Motiv-Argumentation in Anwendung bringen.
- ▣ mit Begeisterung Ware und die Firma präsentieren.
- ▣ durch gekonnte Führung des Kunden den Abschluss zielsicher herbeiführen.
- ▣ Themen wie Zusatzverkauf und das Hochdienen sicher und selbstbewusst anwenden.



KISWA Steine 5 und 6

Worum geht es?

Ein oft unterschätzter, gleichwohl fast der wichtigste, Dominostein



KISWA Stein 7

Worum geht es?

Jetzt ist der Punkt erreicht, an dem ein oder anderem Verkäufer manch Fehler aus den vorherigen Steinen auf die Füße fällt. Beispielsweise fehlende Emotion auf beiden Seiten lässt den Abschluss schnell zur Preisschlacht werden. Ein guter Verkäufer kann selbstbewusst



„Führen ist erlernbar und unabhängig von Talent und persönlichen Voraussetzungen!“

Mögliche Einwände:

Ich kann nicht kaufen, weil...

- ▣ ich muss darüber schlafen
- ▣ ich muss mich nochmal mit meinem Partner besprechen
- ▣ das ist erst das erste Haus, das ich aufgesucht hab
- ▣ ich hab noch nicht alles gesehen
- ▣ ich brauche die Ware erst später

die Einwände und Vorwände des Kunden ausräumen, um zielorientiert den Verkauf zum Abschluss zu bringen, er kann Menschen zu Entscheidungen führen und damit Ergebnisse erzielen. Er findet auch Lösungen für anspruchsvolle Kunden, beispielsweise indem er einen Hausbesuch anbietet und lernt das telefonische Nachfassen zur Optimierung seiner Ergebnisse.

Lernziele

Der Teilnehmer kann:

- ▣ durch gekonnte Rhetorik auch bei schwierigen Kunden Abschlüsse erzielen.
- ▣ Einwände lösen und Entscheidungen herbeiführen.

- ▣ die Verkaufsrhetorik der Schlussphase anwenden.
- ▣ einen Hausbesuch qualifiziert und mit Ergebnis durchführen.
- ▣ eigenständig offene Termine und Angebote nachfassen.

Führen ist ebenso erlernbar wie andere Berufe. Es sind dazu – wie überall – Grundsätze zu beachten, Aufgaben zu erledigen und Werkzeuge einzusetzen. Unabhängig von Talent und persönlichen Voraussetzungen kann die Kompetenz „Führen“ praktisch erworben werden. Wie Ihre besten Verkäufer Ihre besten Verkaufssteuerer werden, das lernen sie in dem Training mit Sabine Nimo.

Sommerakademie

Zusätzlich bieten wir die Nimo-Sommerakademie an. Denn gerade zur Sommerzeit ist weniger los in den Filialen, sodass Sie die Zeit nutzen können, um entweder junge oder neue Verkäufer zu schulen. Die Sommerakademie geht über fünf Tage in denen die Verkäufer die komplette KISWA-Methode im Crash-Verfahren erlernen oder Gelerntes wieder auffrischen.

