ENGAGIEREN SIE BLOSS KEINEN VERKAUFSTRAINER …

… bevor er Ihnen nicht diese 5 Fragen beantwortet hat!

Möbelhändler nehmen Verkaufstrainer oft wie homöopathische Pillen. Man glaubt halt irgendwie dran. Man weiß nicht, ob sie funktionieren, schon gar nicht, wie sie funktionieren. Probieren tut man es trotzdem immer wieder, spätestens wenn einem ein Bekannter wieder von guten Ergebnissen vorschwärmt.

Man hofft halt das Beste und hat auch ein gutes Gefühl dabei. Denn es musste ja mal wieder was für den Verkauf getan werden, oder?

Diese wenig zielorientierte Art Verkaufstrainer zu beschäftigen, ist der Grund, warum über 90 % der Verkaufstrainings überhaupt nichts bringen.

Mein Artikel *„7 Gründe, warum Ihnen Verkaufstrainings noch nie etwas gebracht haben“* bit.ly/7Gruende-Verkaufstraining wurde mittlerweile über 3.000 mal von Möbelhändlern runtergeladen. Fehlende nachhaltige Trainingsresultate scheinen also ein weitverbreitetes Problem im Möbelhandel zu sein. Das liegt aber meistens nicht daran, dass Verkaufstrainer keine guten Ansätze vermitteln, sondern an der fehlenden Umsetzung.

Wenn Sie das nächste Mal mit einem Verkaufstrainer reden, stellen Sie ihm die 5 Fragen, die wir auf der folgenden Seite näher erläutern.
So können Sie die Wahrscheinlichkeit erhöhen, dass Sie mit der Maßnahme Erfolg haben.

Bild: Wim van't Einde • www.unsplash.com

ENGAGIEREN SIE BLOSS KEINEN VERKAUFSTRAINER …

DIE 5 FRAGEN, DIE SIE IHREM NÄCHSTEN VERKAUFSTRAINER UNBEDINGT IM VORFELD STELLEN SOLLTEN:

1. Wie werden wir den Erfolg der Maßnahme* messen und definieren?

Wenn Du etwas willst, dann miss es! Wenn Du's nicht misst, vergiss es! Lassen Sie sich nicht mit schwammigen *höher / besser / schöner / intensiver* Aussagen abspeisen. Auf die Aussage *„Wir sorgen dafür, dass die Beratungsqualität steigt."* fragen Sie z. B.: *„Wie werden wir die bessere Beratungsqualität messen?"*.

2. Wo wollen Sie ansetzen, um die versprochenen Erfolge zu produzieren?

Es gilt die Regel: *„Wenn Du das tust, was Du immer getan hast, wirst Du (im besten Fall) das bekommen, was Du immer bekommen hast."* Daher fragen Sie den Verkaufstrainer, welche konkreten Verhaltensweisen im Verkaufsprozess er wie ändern möchte. Hier finden Sie unsere Checklisten zum Verkaufsprozess in Möbelhäusern: bit.ly/Checkliste-Moebelverkauf, mit denen Sie Schwachstellen (und damit Potenziale) im Verkaufsprozess Ihres Möbelhauses aufdecken können.

3. Wie sorgen Sie dafür, dass die Verkäufer nach dem Training nicht nur mehr wissen, sondern tatsächlich ihr Verhalten verändern?

Denn nicht was wir wissen, macht uns erfolgreich, sondern was wir tun. Fast alle Möbelverkäufer wissen, dass *„Kann ich Ihnen helfen?"* eine blöde Art der Ansprache ist, aber die wenigsten haben es geschafft, diese Erkenntnis in eine dauerhafte Verhaltensveränderung umzusetzen.

Wenn der Verkaufstrainer Ihnen ein paar Tage *„live Coaching auf der Verkaufsfläche"* anbietet, denken Sie nach. Stellen Sie sich einen Fußballtrainer vor, der nur einen Tag im Monat zum Spiel erscheint und dann durch die Gegend läuft und mit Spielern redet, die überwiegend gerade keinen Ball (= Kunden) haben. Das bringt nix, außer vielleicht miese Stimmung.

4. Wie sieht der Verkaufsprozess** aus, den Sie bei uns einziehen wollen?

Prozesse bestimmen Verhalten. Ihr Verkaufsprozess muss zu Ihrem Möbelhaus und zu Ihrer Verkaufsmannschaft passen. Lassen Sie sich nicht auf Einzeltrainings (Einwandbehandlung, Abschlusstechniken, Fragetechniken, etc.) ein. Es ist unwahrscheinlich, dass ein Verkäufer nach z. B. einem Einwandbehandlungstraining plötzlich sein Verkaufsverhalten in diesem Bereich verändert, denn der Rest seines Prozesses ist gleich geblieben. Er ist das ganze Verkaufsgespräch lang auf seinem alten Autopiloten und soll diesen mit einem Mal ausschalten und eine neue Technik anwenden – wenig wahrscheinlich.

5. Wie sorgen Sie dafür, dass der Verkaufsprozess dann auch so umgesetzt wird?

Mit neuen Verkaufsprozessen ist es wie mit Diäten: Fast jeder Ansatz funktioniert zunächst, wenn man ihn durchzieht. *„Sag was du tust! Tu was Du gesagt hast! Überprüfe die Ergebnisse! Verbessere den Ansatz!"*. Wie will der Trainer diesen Zyklus bei Ihnen umsetzen?

* Mithilfe unserer *„Erfassungstabelle"* bit.ly/Abschoepfung werden auch Sie zum Meister der Abschöpfungsanalyse!

** Mehr zum Thema Verkaufsprozess können Sie in dem Website-Blog-Artikel *„Möbelverkäufer: optimaler Verkaufsprozess in 7 Schritten"* bit.ly/Moebel-Verkaufsprozess nachlesen.

ENGAGIEREN SIE BLOSS KEINEN VERKAUFSTRAINER ...

Klingt ja alles kompliziert, denken Sie sich jetzt vielleicht. Am besten fragen Sie auch nicht irgendeinen Trainer, sondern uns!

Unser *„Durchsetzungsprogramm“* bit.ly/Durchsetzungsprogramm und unser *„Club der Verkaufssteuerer“* bit.ly/ClubDerVerkaufssteuerer haben die Antworten auf diese Fragen schon eingebaut.

In den folgenden Kurzfilmen können Sie sich davon überzeugen:

- *„Durchsetzungsprogramm für Möbelhäuser“* bit.ly/Durchsetzungsprogramm-video
- *„Wie ist das Durchsetzungsprogramm“* bit.ly/DSP-Wie
- *„Was kostet das Durchsetzungsprogramm“* bit.ly/DSP-Kosten
- *„Die Verkaufspotenzialanalyse“* bit.ly/VERKAUFSPOTENZIALANALYSE

Sie interessieren sich für eines unserer Programme? Dann führen Sie bitte unbedingt eine kostenfreie Verkaufspotenzialanalyse im Vorfeld durch!

Dieser Artikel ist Bestandteil von *„Die Verkaufsmaschine“* www.thomaswittconsulting.de/verkaufssteuerer – dem Blog von Thomas Witt Consulting. Kostenfreie Tipps und Verkaufswerkzeuge für den Möbelhandel – Nur für ehrgeizige und motivierte Möbelverkäufer und deren Führungskräfte.

Meine Leidenschaft ist, menschliches Verhalten zu verstehen und zu beeinflussen, um positive Entwicklungen zu bewirken. „Man kann Menschen nur bewegen, wenn man sie versteht“, ist mein Motto.

Und wie wir alle wissen, gibt es viel zu tun. **Sprechen Sie mich an!**

THOMAS WITT CONSULTING GmbH

Thomas Witt Consulting GmbH
Hanauer Straße 10 · 61118 Bad Vilbel · Telefon: 06101 / 995 31 44
witt@thomaswittconsulting.de · www.thomaswittconsulting.de