








CHECKLISTE: OPTIMALER VERKAUFSPROZESS

7 Schritte zum perfekten Einkaufserlebnis im Möbelhaus:

- 
Verkäufer aktiv und in Bewegung.
Kunde wird sofort wahrgenommen.
- 
Begrüßung mit Blickkontakt.
Kein darüber hinausgehendes Ansprechen mit KIIH („Kann ich Ihnen helfen?“) solange der Kunde noch läuft.
- 
Erst nach dem Stehenbleiben an der Ware:
Kontakt über *Eisbrecher* kein „Kann ich Ihnen helfen?“ oder Kontakt über die Ware.
- 
Über Wareninteresse wird erst gesprochen, wenn der Kunde sich mit dem Verkäufer wohlfühlt.
- 
Bedarfsermittlung VOR dem Ware zeigen:
Ist-Situation (bestehende Einrichtung, Lebensumstände) werden interessiert abgefragt.
- 
„Worauf kommt es Ihnen bei Möbelstück ... an?“
Offene Fragen in der Bedarfsermittlung der Soll-Situation – genau nachfragen und zuhören!
- 
Es werden gezielt wenige Möbelstücke gezeigt.
Der Kunde redet doppelt so viel wie der Verkäufer.



7 STUFEN
zum perfekten
Verkaufsprozess für
Möbelhäuser

Jetzt anfordern!

bit.ly/verkaeufefibel

Diese Checkliste 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