



„Die Beratungsqualität hängt vor allem davon ab, wie man individuell auf den Kunden und dessen Wünsche eingeht. Dieses Verhalten der Mitarbeiter gegenüber dem Kunden wollen wir professionalisieren. Die verkaufpsychologischen Schulungen von Jörg Szepanski funktionieren sehr gut. Er geht auf die individuellen Bedürfnisse unserer Mitarbeiter ein und vermittelt ihnen das Wissen, zum Beispiel in Rollenspielen, sodass sie sich mehr zutrauen, eine positivere Grundhaltung gegenüber dem Kunden einnehmen und die theoretischen Erkenntnisse auch in der Praxis umsetzen können. Stimmung und Teamgeist haben die ersten beiden Verkaufstrainings wesentlich verbessert.“

Robert Balsler
Juwelier Balsler, Gießen

Stellschrauben für den Verkaufserfolg

Walter **Lehmkühler** bietet neben Aktionsverkäufen die Schulung des Verkaufspersonals in Juweliergeschäften an. Das von ihm gemeinsam mit dem Coach Jörg Szepanski entwickelte Konzept kommt gut an.



Coach Jörg Szepanski beim Training des Verkaufspersonals von Juwelier Balsler

Was kann Menschen dazu bringen, neues Wissen umzusetzen beziehungsweise vorhandenes aufzufrischen? Wie motiviert man Teams dazu, die Umsätze zu steigern? Die Antworten darauf haben wir in ein Schulungskonzept umgesetzt“, berichtet Walter Lehmkühler und Coach Jörg Szepanski ergänzt: „Wir nutzen die Ressourcen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die wir zur Reflexion anleiten.“ Die Schulungen bestehen aus mehreren Bausteinen. Inhalte sind Verkaufstechniken in Theorie und Praxis. „Es geht zum Beispiel darum, Produkteigenschaften in Produktnutzen zu übersetzen“, berichtet Walter Lehmkühler. Das Spektrum der Trainingsmodule reicht von Basiswissen bis hin zu vertiefenden Workshops, die individuell auf die Bedürfnisse des Geschäfts eingehen.

RAUS AUS DER KOMFORTZONE

Was unterscheidet die Schulungen von anderen Angeboten? Jörg Szepanski: „Wir haben uns Prinzipien des Coachings zunutze gemacht

und wenden diese auf kleine Teams an. In den Schulungen machen wir das aktuelle Verhalten bewusst und suchen gemeinsam nach abwechslungsreichen und zugleich effizienten Verkaufsstrategien.“ Szepanski baut auf dem Wissen der Verkaufsteams auf und lädt die Teilnehmer ein, neue Wege zu beschreiten: „Wir wollen zeigen, dass Verkaufen richtig Spaß machen kann.“ Selbst gute Kräfte sind oft in einer Art Komfortzone gefangen. Szepanski: „Wir möchten sie da rausholen, damit sie sich für sich selbst und ihre Produkte neu begeistern. Das ganze Team erfährt aufgrund des Coachings einen inneren Aufschwung.“

TEAMSPIRIT SORGT FÜR MEHR UMSATZ

Dieser Motivationsschub macht nicht vor der Ladenkasse halt, ganz im Gegenteil, wie Walter Lehmkühler weiß: „In der Praxis steigen die Umsätze der Teams signifikant. Die Verkaufsgespräche verlaufen mit mehr Freude und Selbstvertrauen, dieser Funke springt auf die Kunden über.“

www.wl-werbeberatung.de

GZ FACHBÜCHER



Mehr als
100 Fachbücher im Angebot
Aktuelle **Neuerscheinungen**
und Standardwerke
Unverzichtbares Fachwissen
für mehr Erfolg im Geschäft
www.gz-shop.de

Kontakt

e-mail: info@gz-online.de
fon: +49 (0) 72 31/80 057-0

UNTITLED
VERLAGENTUR
www.untitled-verlag.de