

Thomas Witt Consulting: Sechsteiliger Onlinevideokurs

Gastgeberqualitäten

Mit der „Treppenmethode für den Möbelverkauf“ hat Thomas Witt Consulting inzwischen mehr als 100 Möbelhändler und weit über 2.000 Möbelverkäufer erfolgreicher gemacht. Der Grund für die höhere Abschlussquote liegt im klaren Verkaufsprozess, der dafür sorgt, dass von der Ansprache bis zum Abschluss die Erfolgchancen vergrößert werden und sowohl der Kunde als auch der Verkäufer ein angenehmes Erlebnis haben.

Vor zwei Jahren führte Thomas Witt eine Gruppe von Fachberatern aus verschiedenen Handelshäusern über einen Projektzeitraum von zwölf Monaten im „100-Prozent-Club“ (die „möbel kultur“ berichtete) zu mehr Verkaufserfolgen. Seitdem suchte der engagierte Trainer nach einer praktischen Lösung, wie er sein Wissen noch mehr Möbelverkäufern auch dann zugänglich machen könnte, wenn deren Arbeitgeber keine Trainingsprogramme buchen.

Ein Onlinevideokurs „Vom Verkäufer zum Gastgeber – Wie sich Möbel mit der richtigen Ansprache verkau-

fen lassen“ bot sich an, um möglichst viele Möbelverkäufer zu erreichen, ohne dass der Trainer oder die Lernwilligen weite Wege zurücklegen müssen.

So produzierte Thomas Witt eine sechsteilige Videoserie, die die lebendige Mischung von Vortrag und Veranschaulichung am Flipchart eng imitiert. Die ersten drei Stufen der „Treppenmethode“ werden darin erklärt und vermittelt. Zu jeder Lektion werden kurze Texte und Erinnerungskarten als PDF zum Download angeboten. Für die Nacharbeit können sich die Teilnehmer ebenfalls kostenlos die Hörbücher zu den entsprechenden Stufen herunterladen, mit denen sie dann zu Hause oder bei langen Autofahrten weiterüben können.

Dreh- und Angelpunkt des Trainings ist der Kontaktprozess, wo so-

wohl auf Seiten der Verkäufer wie auch auf Kundenseite viel Frust durch ungünstige Strategien wie „Kunden beobachten“ oder „Lange-Leine-Lassen“ entsteht. Am fatalsten ist der Dialog: „Kann ich Ihnen helfen?“ – „Nein, wir möchten nur mal schauen.“

Besser ist es, ausnahmslos jeden Besucher zu kontaktieren, aber nicht dessen Wareninteresse oder ein Beratungsangebot zum Thema zu machen, sondern wie ein Gastgeber auf einer großen Party zu agieren. So kann der Verkäufer mit Spaß und ohne Frust seine Besucher ansprechen und ihnen das Gefühl geben, willkommen zu sein – die Voraussetzung für den Beziehungs- und Vertrauensaufbau, der jeder Beratung vorangehen sollte.

Alle Kursteilnehmer sind in eine Facebook-Gruppe eingeladen, die von Thomas Witt moderiert wird. Teilnehmer, die alle drei Stufen absolvieren und ein Abschlussquiz bestehen, erhalten eine Urkunde als „Professionelle Kontakter im Möbelhandel“.

■ www.thomaswittconsulting.de/moebelkultur

Thomas Witt verbreitet über Artikel im unternehmenseigenen Blog „Der Verkaufssteuerer“, über Downloads und andere kostenlose Materialien sein Wissen über effizienteres Möbelverkaufen.



Das Trainingsmaterial für die „Treppenmethode“ – sieben CDs, die „Verkäuferfibel“ und Erinnerungskarten für jede Stufe – kommt per Post.

