

Ausbildungs-Programm

Leider gibt es keine Topverkäufer, wie Sand am Meer. Deshalb ist die Vi-Sa Verkaufs Akademie seit Jahren ein fester Bestandteil zur Ausbildung von Topverkäufern im Möbelhandel. Die Möbelbranche benötigt gut ausgebildete Fachkräfte! Sowohl fundiertes Fachwissen der Ware, als auch verkäuferisches Geschick. Im Topverkäufer- Programm werden fundierte Kenntnisse, Fähigkeiten und das 1x1 des Verkaufens vermittelt.

Das Programm ist praxisorientiert und wird von unseren erfahrenen Verkaufstrainer durchgeführt. Bei unsere Ausbildung legen wir den Schwerpunkt nicht nur darauf, dass der Mitarbeiter mit allen verkäuferischen Fertigkeiten ausgestattet wird. Bei uns erhalten branchenfremde Quereinsteiger den alles entscheidenden Feinschliff. Durch kompaktes Lernen schnell zum Erfolg.

Das Programm ist Modular aufgebaut, so bietet es den Quereinsteigern die Möglichkeit in kürzester Zeit ihr Wissen in die Praxis umzusetzen. Am Ende der Ausbildung legen die Teilnehmer eine Prüfung ab und erhalten nach bestandener Prüfung ihre Urkunde mit dem Titel "**zertifizierte/r Topverkäufer**".



Vi-Sa Verkaufs Akademie
Agnesweg 2a
21683 Stade
Tel. 04141 – 80 77

info@vi-sa.de
www.vi-sa.de

Ausbildungs-Programm



Aufbau und Ablauf

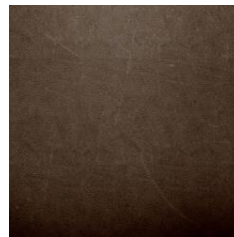
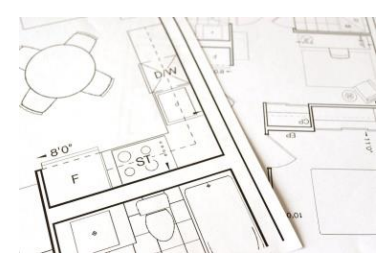
10x erfolgreiche und moderne Ausbildungsmodule zum erfolgreichen Möbelverkäufer.

Laufzeit: 4 Wochen

Wo: in Ihrem Seminarraum und auf der Verkaufsfläche

Teilnehmerzahl: ab 5 – max. 15

Modul:	Thema:	Tage:	Stunden:
1	Warenkunde Holz	1	8
2	Warenkunde Stoffe	1	8
3	Warenkunde Leder	1	8
4	Basiswissen Schlafzimmer – Planungen am Laptop mit Furnplan	3	24
5	Warenkunde Matratzen und Boxspringbetten	1	8
6	Basiswissen Wohnmöbel – Planungen am Laptop mit Furnplan	3	24
7	Basiswissen Polstermöbel	1	8
8	Basiswissen Esszimmer – Planungen am Laptop mit Furnplan	1	8
9	Basiswissen Verkaufsgespräch	2	16
10	Vertiefung der Verkäuferischen Fähigkeiten	2	16



Inhalte

Praxisbezogenes Ausbildungs-Programm



Schulungsinhalt der 10 Ausbildungsmodule zum Möbelverkäufer

Die Schulung ist sehr praxisbezogen. Bei allen Modulen, wird ausschließlich die Ware von den Herstellern Ihres Kernsortiments geschult.

Zu allen Modulen wird außerdem mit den Verkaufsunterlagen gearbeitet.

Holz

- Ⓢ Möbelbau, Schranktypen, Furniere, Massivholz, Beschläge, Lacke und Oberflächen, Verkaufsargumentation

Stoffe

- Ⓢ Qualität, Scheuertouren, Reinigung, Natur und Chemiefasern, Verkaufsargumentation

Leder

- Ⓢ Die unterschiedlichsten Lederqualitäten, Preisqualität, Pflegemittel, Reinigung, Verkaufsargumentation

Schlafzimmer

- Ⓢ Die Herstellerübersicht, Planungsskizze, Dachschrägen, Aufmaß, Pflege der Oberflächen, Schranksysteme, Verkaufsargumentation

Matratzen und Boxspringbetten

- Ⓢ Herstellerübersicht, Liegeprobe richtig einsetzen, Wirbelsäule und Schlafen, Schlafgesundheit, Vorteile für den Kunden, Boxspringbetten, Qualität und Vermarktung, Unterschiede zwischen Federkern und Schäume, Verkaufsargumentation

Wohnöbel

- Ⓢ Übersicht der Hersteller, Wohnsysteme, Planungsgrundlagen, Idee und Planung mit Skizze, Verkaufsargumentation

Polstermöbel

- Ⓢ Übersicht der Hersteller, Qualitätsunterschiede, Planung der Polstermöbel, Verkaufsargumentation

Esszimmer

- Ⓢ Übersicht der Hersteller, Tischsysteme, Funktionen, Stuhlformen, Planungsübungen, Maße und Qualitäten, Stellmaße, Beiztöne, Verkaufsargumentation

Verkaufstraining

- ⊕ Sack zu. Abschluss sicher verkaufen Menschen- und Kundentypologien unterscheiden können nach DISG / Impuls
- ⊕ Vertrauen bei Kunden steigern - Der erste und der letzte Eindruck
- ⊕ Körpersprache trainieren
- ⊕ Kundenbedürfnisse besser erkennen
- ⊕ Gesprächsführung behalten mittels Fragetechniken
- ⊕ Argumentationskatalog Die richtigen Formulierungen im Verkaufsgespräch dank der Verkaufsschablone
- ⊕ In den Kopf des Kunden kommen
- ⊕ Badehosen – Prinzip
- ⊕ Die Preiswaage
- ⊕ Terminbuch
- ⊕ Die 8 Verkaufsphasen
- ⊕ Einstellung und Motivation im Verkauf
- ⊕ Einwandbehandlung trainieren
- ⊕ Sicherheit in Preisverhandlungen
- ⊕ Die Psychologie des Überzeugens
- ⊕ Sinnvoller Einsatz von Verkaufshilfen kennenlernen
- ⊕ Kaufsignale besser erkennen
- ⊕ Die Kaufbereitschaft aktiv testen
- ⊕ Zusatzverkäufe fördern
- ⊕ Kunden verblüffen
- ⊕ Umgang mit schwierigen Kunden und Reklamationen
- ⊕ After Sales und Einsatz von CRM

Zielsetzung

Das Topverkäufer- Programm wird auf Ihre Unternehmensphilosophie zugeschnitten, der nicht nur die optimale Zusammenarbeit der neuen Mitarbeiter fördert, sondern, dass Sie gleich vom ersten Tag an hoch qualifiziertes Personal auf der Verkaufsfläche haben, die Ihnen hohe Umsätze und einen exorbitanten Ertrag garantieren.

Nachhaltigkeit

Wir entwickeln ständig neue Methoden, die sicherstellen, dass Ihre neuen Mitarbeiter Ihre Ziele und Maßnahmen auch wirklich erreichen und umsetzen. Bei uns werden die neuen Mitarbeiter nicht alleine gelassen. Die Intensität der Unterstützung nach der Prüfung ist flexibel und hängt davon ab, was die internen Verkaufsteurener selbst übernehmen können und wollen.



Vi-Sa Verkaufs Akademie
Agnesweg 2a
21683 Stade
Tel. 04141 – 80 77

info@vi-sa.de
www.vi-sa.de