

KLAUS SCHEIN

Sales Performance Consulting

COACH

VerkäuferInnen
B2C

Das Image einer Marke wird nicht durch Werbung, PR und Sponsoring allein geschaffen. Einen großen Anteil haben die Verkäufer im persönlichen Dialog mit den Kunden. Der Kunde spürt oder fragt sich:

- Fühle ich mich wohl – oder fühle ich mich unter Druck gesetzt?
- Ist das Lächeln des Verkäufers aufgesetzt – oder echt?
- Werde ich hier fair und fachlich gut beraten – oder muss ich mich selbst um die Entscheidungsfindung kümmern?

Die Kernfrage lautet?

Wie genau passt das Verhalten des Verkaufspersonal zum Image Ihrer Marke?

Oder anders formuliert:

Wie wird der Verkäufer selbst zur Marke?

In wie weit sind Sie davon überzeugt, dass Sie die Möglichkeiten zur Umsatzsteigerung ausgeschöpft haben?

Im persönlichen Verkauf - im Dialog mit potenziellen Kunden - liegen enorme Absatzpotenziale verborgen. Die Anonymität, die hinter der Floskel: "Kann ich Ihnen helfen?" steckt, deckt sich immer weniger mit den Erwartungen einer spezifischen Zielgruppe, und ist nur ein winziges Detail, was verbessert werden kann. Die Kunden sind nicht nur anspruchsvoller geworden, sie sind auch immer weniger bereit, sich als Stammkunden binden zu lassen. Doch für Eines werden sie immer empfänglich sein: Für eine freundliche und kompetente Beratung, eine Atmosphäre, die zu der aufgebauten Markenwelt passt und in der die Kunden sich wohl fühlen.

Wir laden Sie ein, den persönlichen Kundendialog zu optimieren.

Für weitere Informationen sowie für die Beantwortung Ihrer Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

KLAUS SCHEIN

Sales Performance Consulting

Tel.: 0173 8023013

www.klausschein.de