

Das **Geheimnis** eines effektiven
Trainings im **Möbelhandel**

5 Punkte, die den **Unterschied** machen!

Kompetenz und Erfahrung des Trainers

1

Bei Immobilien heißt es: "Lage, Lage, Lage!"

Der Möbelhandel ist ein sehr spezielles Unternehmen. Daher ist die Erfahrung, die ein Trainer hat, ausschlaggebend für die Lernbereitschaft Ihrer Mitarbeiter.

Es gibt die sogenannten „Alten Hasen“ im Möbelhandel. Das sind Berater, die über Jahrzehnte schon Möbel verkaufen und schon einige Verkaufstrainer gesehen haben. Wenn der Trainer nicht selbst im Möbelhandel verkauft hat, - idealerweise noch ein Möbelhaus geleitet hat, - wird er nicht im Stande sein, die alten Hasen in den letzten Reihen zur Anwendung besserer Techniken zu motivieren, denn sie können alles und haben schon alles probiert... doch warum haben sie dann nicht eine Abschöpfung von 100 %?

Der richtige Trainer ist kompetent und bringt Stallgeruch mit. Sie fahren schließlich auch nicht zum Metzger, wenn Ihr Auto eine Inspektion benötigt...
...oder etwa doch?!

Zertifizierte Weiterbildung

2

In der Vielzahl der Seminare, die im Möbelhandel angeboten werden, gibt es leider nur wenige Weiterbildungen, die von der Bundesagentur für Arbeit anerkannt, zertifiziert und von der Prüfstelle empfohlen sind.

Meist handelt es sich bei diesen wenigen Unternehmen um zertifizierte Bildungsanbieter für spezielle Branchen, die in sogenannten Audits halbjährlich auf die geschulten Inhalte überprüft werden. Somit ist die Qualität der Weiterbildungen bzw. Seminare gewährleistet.

Mögliche Fördergelder

3

Wenn es sich um eine GZQ-zertifizierte Weiterbildung handelt, ist es möglich, für die Weiterbildung Fördergelder des Landes, Bundes oder der Europäischen Union zu beantragen.

Diese belaufen sich je nach Bundesland auf bis zu 75 % der gesamten Seminarkosten.



Langfristig und nachhaltig

4

Training für einen oder zwei Tage können Sie getrost vergessen. Sie werden so viel Einfluss auf Ihr Ergebnis haben, wie ein Tropfen auf den heißen Stein.

Drei Punkte sind für den Erfolg eines Trainings entscheidend:

1. Das Training sollte ein intelligentes Konzept oder eine nachhaltige Strategie zur Neukundengewinnung und Stammkunden-Sicherung beinhalten.
2. Das Training der Zukunft stellt den Menschen in den Mittelpunkt des Möbelunternehmens - sei es als Kunde mit seiner Persönlichkeit, der Mitarbeiter oder die Führungskraft. Erst dann können unbeschreibliche Erfolge erzielt werden und ein langfristiger Marktvorteil gegenüber den Mitbewerbern gelingen.
3. Konstantes und selbstständiges Training durch eLearning: Einfach und effektiv!
24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche zur Festigung der Seminarinhalte - online per Handy, Tablet oder PC.

Einfach und mit Humor

5

Die Inhalte müssen leicht verständlich und in der Praxis auf der Fläche umsetzbar sein. Das Praxistraining muss fester Bestandteil einer guten Weiterbildung sein, um den Transfer auf die Fläche zu beschleunigen.

Der Trainer sollte diesen Prozess mit Motivation und Begeisterung begleiten, die Teilnehmer müssen mit Spaß bei der Sache sein, dann fallen die trainierten Methoden auf fruchtbaren Boden und eine reiche Ernte ist gewiss.

Was zufriedene Kunden sagen...



"Durch Saleslearning möbel haben wir unsere Abschöpfungsquote spürbar verbessert und konnten unseren Umsatz deutlich steigern. Ganz nebenbei erlebten wir einen unvorstellbaren Mehrwert für unser Betriebsklima."

*Norman Schirm
Möbel Brügge, Neumünster*



"Top Seminar, humorvoll und leicht verständlich, hat unheimlich was gebracht!"

*Armin Lobmeier
Wohnorama, Bernau/Berlin*

Was zufriedene Kunden sagen...



"Ein Top-Performance-Training für die INTERLIVING Partner-Häuser!"

*Frank Stratmann
VME Einrichtungspartner Ring*

Was zufriedene Kunden sagen...



*"Begeisternd, kompetent und
sein Geld wert!"*

Frank Rohloff (2. v. l.)
BBM Einrichtungshäuser



"Durch die lockere Art von Herrn Neumann
schafft er es, dass die Mitarbeiter immer bei der
Sache sind, vor allem mit Spass und einer Portion
Humor."

Wolfgang Horn
Gleissner Wohnen, Tirschenreuth

Was zufriedene Kunden sagen...



"Sehe meine Kunden jetzt mit anderen Augen und konnte meine Trinkgeld-Quote damit enorm verbessern!"

*Andreas Fabri
Monteur Möbel Knappstein*



"Sehr erfrischend mit vielen für mich neuen Fakten trotz meiner langen Möbelerfahrung. Ein Muss für jedes Möbelunternehmen."

*Michael Schneider
Leiter Logistik und Kundenservice Möbel Knappstein*

Was zufriedene Kunden sagen...



"Bessere Kommunikation und einfachere Lösungen bei Beschwerden und Reklas."

*Jago Meyerhoff
Kundendienst MMZ Möbel*



"Beruflich wie privat bereits gewinnbringend angewendet!"

*Martin Laube
Leitung Verwaltung MMZ Möbel*

Was zufriedene Kunden sagen...



"Sehr gutes Seminar, für alle Verkäufer wurden die Inhalte verständlich erklärt. Es waren alle immer hochmotiviert und haben sich auf das Seminar gefreut, was ich bis dato noch nie erlebt habe."

*Jochen Heynold
Geschäftsführer Möbel Bäucke*



"Sehr gutes Training, da es keine theoretische Abhandlung war, sondern praxisstark und umsetzungsorientiert."

*Thomas Mundorf
Geschäftsleiter Porta West*

Markus Neumann - Ihr kompetenter Trainer

Markus Neumann, geboren 1965 in Cochem. Nach dem Abitur absolvierte er eine Lehre im Einzelhandel bei Möbel Hausmann und besuchte die Möbelfachschule in Köln.

- 1988 Auswanderung nach Vancouver B.C., Kanada
- Vertriebsleitung in Koop. Warner Brothers Studios
- Fünf Jahre selbstständiger Unternehmer in der kanadischen Möbelbranche
- Ausbildung zum Sales Coach bei Coleridge Enterprises, Seattle, USA
- 1996 Rückkehr nach Deutschland
- Studium zum MBI an der WHU in Vallendar
- Ausbildung zum Verkaufstrainer bei M. Albrecht
- Ausbildung zum Structogramtrainer/JBSA Schweiz
- 12 Jahre Geschäftsführer eines Möbelhauses
- Dozent an der Wissenschaftlichen Hochschule für Unternehmensführung
- Projektbezogene Zusammenarbeit mit der Universität Münster „Solution Seller“
- Über 30 Jahre Möbelerfahrung
- 12 Jahre Trainer in der Möbelbranche

Autor Markus Neumann



"FROM SPACES TO PLACES"

Markus Neumann beschreibt in seinem Buch, wie man Wohnbilder gestaltet, die sich von selbst verkaufen - Schritt für Schritt...!

Winterwork-Verlag, 158 S. (Hardcover), 59.90 €, ISBN: 978-3-96014-843-2



"MENSCHEN KENNEN LERNEN"

Warum handeln Menschen, wie sie handeln? Die Biostruktur-Analyse kennt die Antwort! Markus und Harald Neumann mit einer Einführung in das Thema.

Winterwork-Verlag, 134 S. (Hardcover), 38.90 €, ISBN: 978-3-96014-052-8

Ihre Zufriedenheits-**GARANTIE**

Die gemeinsame Vortrags-Veranstaltung soll für Sie und Ihre Gäste innovativ, motivierend und lehrreich sein.

Sie erhalten folgende GARANTIE:

Sollten Sie mit mir oder der Veranstaltung am Ende nicht zufrieden sein, bitte begründen Sie mir dies schriftlich und sachlich und Sie erhalten ohne weitere Diskussionen Ihr Geld zurück.

Als ehrlicher und fairer Geschäftspartner haben Sie ein Recht auf eine gelungene Veranstaltung.

Mit diesem Versprechen
Ihr

M. Neumann

Markus Neumann
Sales-M-Learning GmbH



Kontakt



Saleslearning möbel

(A Division of Sales-M-Learning GmbH)

Markus Neumann

Schweizer Straße 26 A

53474 Bad Neuenahr-Ahrweiler

Telefon: 0 26 41 - 90 85 69 1

Mobil: 01 51 - 11 32 21 51

info@saleslearning-moebel.de

www.saleslearning-moebel.de