

SEMINARTITEL

Verkauf von Planungsleistungen

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter und Führungskräfte aus der Möbelbranche, die im Rahmen Ihres Angebotes Planungsleistungen erbringen und diese entsprechend verkaufen möchten.

AUSGANGSLAGE

In der Möbelbranche gewinnt die Planungsleistung für private oder gewerbliche Einrichtung zunehmend an Bedeutung. Hierbei ist oft zu beobachten, dass die Planung aus Sicht des Kunden eine kostenfreie Bonusleistung sein soll, die dann mit dem Kauf von Möbeln als abgegolten betrachtet wird. Problematisch hierbei sind der unter Umständen hohe Aufwand für die Planung und die häufige Erstellung von Planungsalternativen durch mehrere Anbieter. Geht nun der Auftrag an einen Wettbewerber verloren, ist – wenn man nichts anderes mit dem Kunden vereinbart hat – nicht einmal mehr die Verrechnung der Planungskosten mit der Warenlieferung möglich.

INHALTE DES SEMINARS

Das Seminar vermittelt Ihnen Techniken und praxisorientierte Tipps für sicheres Verhandeln und Verkaufen von Planungsleistungen an den Kunden oder Interessenten. Im Seminar wird eine sinnvolle Vorbereitung, Herangehensweise und Durchführung eines erfolgreichen Gesprächs über den Verkauf von Planungsleistungen dargestellt. Praktische Übungen verhelfen Ihnen bei der konkreten Umsetzung des Erlernten.

DIE WICHTIGSTEN THEMEN

- Umfang und Kosten einer Planungsleistung
- Planung durch externe oder interne Dienstleister
- Der Planungsvertrag
- Vorbereitungen für eine erfolgreiche Verhandlung über Planungsleistungen
- Die 6 Phasen des Verkaufs von Planungen
- Fragetechniken und Verhandlungsführung
- Der erfolgreiche Abschluss einer Verhandlung über Planungsleistungen
- Praktische Übungen

NUTZEN DES SEMINARS

Sie erlangen eine größere Sicherheit im Verkauf von Planungsleistungen. Ebenfalls erlernen Sie Methoden und "Kniffe" aus der Praxis, die Ihnen im Verkaufsgespräch zu Einrichtungen bei der Kommunikation des Umfangs und der Kosten von anspruchsvoller Planung helfen. Mit Übungsbeispielen aus Ihrem Praxisalltag bekommen Sie im Training einen konkreten Handlungsleitfaden für Ihre persönlichen Problemstellungen und letztlich für den erfolgreichen Verkauf einer Planung an den Kunden.

WIE BEREITE ICH MICH VOR?

Notieren Sie bitte vor dem Seminar, in welchen Verhandlungssituationen zu Planungsleistungen bisher bei Ihnen Schwierigkeiten aufgetreten sind. Woran lag das? Was genau waren die "Hürden"? Haben Sie schon über Lösungen nachgedacht?

DAUER

2 Tage

WEITERE INFORMATIONEN

BERKEMEYER change management, Brauckweg 8, 44579 Castrop-Rauxel, www.berkemeyer.net