

So wird Ihr Küchenstudio zum Platzhirsch

Saleslearning: Whitepaper gibt Tipps für ein erfolgreiches Küchenstudio | Neue Verkaufskonzepte



Erfolgstrainer Markus Neumann bietet Trainings zum Profi-Verkäufer an.

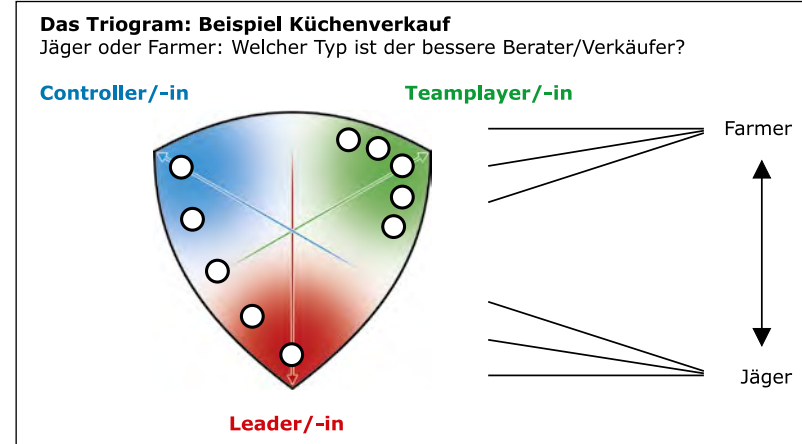
Erfolgstrainer Markus Neumann zeigt in seinem neuen Whitepaper „Wie Ihr Küchenstudio zum Platzhirsch wird“, wie Betreiber eines Küchenstudios die drei **größten Fehler** vermeiden:

1. Sie haben die falschen Mitarbeiter in der falschen Position.
2. Alle Küchenkunden werden gleich behandelt/beraten.
3. Ihre Homepage schafft es nicht, die Frequenz im Studio zu erhöhen.

In wenigen Schritten erklärt Neumann, wie das Küchenstudio zum Platzhirsch in der Region werden kann.

Die Lösung:

- Sie benötigen ein Werkzeug der Mitarbeiter-Diagnostik, das die Stärken und Schwächen der Bewerber offenlegt, BEVOR Sie sie einstellen.
- Die Beratung der Kunden muss individuell auf die Persönlichkeit abgestimmt sein, um den Auftrag vom Zufall zu befreien.
- Begeistern Sie früher als der Mitbewerber Ihre Kunden mit dem Wohnprofil auf Ihrer Homepage, um sie emotional zu erreichen, Klarheit und Kompetenz in der Beratung zu vermitteln. Somit lässt sich ein konstanter Strom an Neukunden gewinnen.



Eine Mitarbeiter-Diagnostik kann helfen, die richtigen Mitarbeiter einzustellen, um die besten Berater für die Kunden zu gewinnen. Foto/Grafik: Saleslearning

„Küchenstudios brauchen eine klare Anleitung, um krisensicher in die Zukunft zu gehen“, so Markus Neumann. „Sichern Sie sich jetzt das kostenfreie limitierte E-Book: „Platzhirsche haben keine Mitbewerber“ unter <https://start.saleslearning-moebel.de/ebook-platzhirsche-haben-keine-mitbewerber-download-success.>“