

Trotz Lockdown in die Pole Position

Saleslearning macht Möbelverkäufer mit gezielten E-Learning-Programmen fit | Neue Konzepte

Digital denken anstatt Möbelumsatz verschenken! Saleslearning macht Möbelverkäufer mit effektiven E-Learning-Programmen fit für die Neueröffnung nach dem Lockdown.

„Um mental fit und motiviert zu bleiben, muss unser Gehirn immer wieder gefordert werden. Das Gehirn eines Möbelverkäufers ganz besonders, da dort sehr viele Einzelheiten des Produkts Möbel zusammenkommen und kombiniert werden wollen“, erklärt Verkaufsexperte Markus Neumann. Formen, Farben, Stoffe, Materialien, Oberflächen, Konstruktionen, verschiedene Kundentypen, Verkaufstechniken, rhetorische Mittel, Fragetechniken und vieles mehr.

Um die Kunden nach dem Lockdown begeistern zu können, ist ein konstantes Training für das Verkaufsteam im Möbelunternehmen erforderlich.

„Im Zuge der Digitalisierung wird die Kombination von E-Learning und Praxistraining eine völlig neue Lernwelt erschließen“, sagt Neumann. Gezieltes E-Learning bietet folgende fünf Vorteile:

1. Einfacher Zugang per Handy, PC oder Tablet
2. Intensives Training 24 Std./7 Tage die Woche bei freier Zeiteinteilung
3. Kontrolle aller Lernfortschritte für Unternehmer

4. Kostengünstig gegenüber Präsenztagen, da weniger Reisekosten anfallen
5. Kein Arbeitszeitverlust

Drei Kurse sofort abrufbar

Ein weiterer interessanter Punkt ist laut Neumann die spielerische Motivation, die ein effektives E-Learning auszeichnet, inklusive emotionaler Videos, spielerischer Quiz und einfacher Praxisübungen. Eine einfache Handhabung über die Freischaltung der E-Mail-Adresse des Mitarbeiter und los geht's!

Folgende Kurse zur Mitarbeiter- und Führungskräfte-Entwicklung sind sofort abrufbar: „**7 Schritte zum Auftrag**“ – Verkaufstraining von der Begrüßung bis zur Einwandbehandlung; „**Lern to Lead**“ – Leadership im Möbele Einzelhandel; „**Spaces to Places**“ – Ausstellungs-Optimierung.

Es gibt reine Online-Kurse oder in der Kombination mit wenigen Event-Präsenztagen zur Festigung der Lernfortschritte. Konstantes effektives Training für die Mitarbeiter ist der Schlüssel zur stetigen Steigerung der Abschöpfung und des Umsatzes.



Markus Neumann, Geschäftsführer Saleslearning, bietet drei E-Learning-Kurse an. Foto: Saleslearning

[moebelmarkt.de](https://www.moebelmarkt.de) → BUSINESS FORUM