



**Referenzen**

# **iUP** **ErfolgsCoaching**

## **Führungs- und Verkauf coaching für Ihre Küchenabteilung**

- **Ausbildung Ihrer Führungskräfte  
in aktiver Verkaufssteuerung.**
- **Coaching Ihrer Küchenfachberater  
mit neuesten Verkaufstechniken**
- **Weiterführen des Coachingprozesses  
durch Ihre Führungskräfte**



**Wir trainieren die neuesten Verkaufsstrategien direkt im Verkauf!**



**iUP Die Möbelprofis**

IUP Zürich GmbH - Maiacherstrasse 3 - CH-8127 Forch  
e-mail: tina.stier@iup-gmbh.ch  
Tel.: +41 44 980 1826 - Fax.: +41 44 980 1829

[www.iup-gmbh.ch](http://www.iup-gmbh.ch)

© IUP GmbH 2018

# **ErfolgsCoaching** **Führungs- und Verkaufskoaching für Ihre Küchenabteilung**

## **Einleitung**

**Eine erfolgreiche Veränderung  
beginnt immer zuerst in der Führung eines Unternehmens!**

Um den anhaltenden Erfolg unserer Coachingmassnahme zu gewährleisten, ist es ganz besonders wichtig, Ihre Führungskräfte von Beginn an aktiv mit einzubeziehen. Nur wenn es gelingt die aktive Verkaufssteuerung im Führungsprozess Ihres Unternehmens zu verankern, werden Ihre Führungskräfte auch nach Abschluss unseres Coachingprogramms diesen Prozess erfolgreich fortführen.

Zu Beginn unseres Erfolgscoachings definieren wir gemeinsam mit Ihnen und Ihren Führungskräften den konkreten Coachingbedarf für Ihre Mitarbeiter. Wir bestimmen den aktuellen Leistungsstand jedes einzelnen Verkäufers und legen gemeinsam Coachingziele fest.

Im Anschluss erarbeiten wir mit Ihnen und Ihren Führungskräften Zielsetzungen für unsere coachingbegleitende Führungskräfteausbildung. Ihre Führungskräfte erlernen die wichtigsten Führungstechniken der aktiven Verkaufssteuerung. Sie werden in der Lage sein, die Leistungen ihrer Mitarbeiter zu analysieren und zu bewerten, daraus Zielvereinbarungen abzuleiten und die angestrebte Leistungssteigerung durch arbeitsbegleitendes Coaching zu bewirken. Die Führungskräfte sind in der Lage Verkaufsverhalten mit dem Mitarbeiter gemeinsam im Rahmen von Fördergesprächen zu hinterfragen und zu analysieren. Sie können Mitarbeiter durch ein konstruktives Feedback zur positiven Selbstreflexion motivieren und somit zur kontinuierlichen Weiterentwicklung beitragen.

Die Führungskräfte erhalten jeweils eine theoretische Unterweisung und können im Rahmen unserer Verkaufskoachings das Erlernte unter Anleitung trainieren und verfeinern. Im Anschluss an unser Erfolgscoaching sind Ihre Führungskräfte in der Lage die gemeinsam begonnenen Prozesse erfolgreich fortzuführen.

## **Erfolgreiche Fortsetzung**

Um führungs- und verkaufstechnisch immer auf dem neuesten Stand zu sein, bieten wir jährlich einen 3-tägigen Refresher mit den neusten Inhalten für Ihre Führungskräfte und Verkäufer an.

**IUP  ErfolgsCoaching**

IUP GmbH - Maiacherstrasse 3 - CH 8127 Forch

Tel.: +41 44 980 1826 - Fax.: +41 44 980 1829

 IUP GmbH 2018

# **IUP** **ErfolgsCoaching**

**Führungs- und Verkaufskoaching  
für Ihre Küchenabteilung**

**Unser Programm**

**Ausbildung Ihrer Führungskräfte  
in modernen Führungstechniken.**

**Ihre Führungskräfte werden erfolgreicher...**

**durch** *aktive Verkaufssteuerung*  
**durch** *arbeitsbegleitendes Coaching*  
**durch** *Fördergespräche und Zielvereinbarung*

**Coaching Ihrer Küchenverkäufer  
mit neuesten Verkaufstechniken.**

**Ihre Verkäufer werden erfolgreicher...**

**durch** *erfolgreiches Kontaktmanagement*  
**durch** *aktive Kaufmotivanalyse mit Nutzenpräsentation*  
**durch** *marktgerechtes Planen*  
**durch** *überzeugende Angebotspräsentation*  
**durch** *eine überzeugende Budgetentwicklung*  
**durch** *erfolgreiche Preisverhandlungen*  
**durch** *konsequentes Angebotsmanagement*

**IUP**  **ErfolgsCoaching**

IUP GmbH - Maiacherstrasse 3 - CH 8127 Forch  
Tel.: +41 44 980 1826 - Fax.: +41 44 980 1829

 IUP GmbH 2018



# IUP **Erfolgs**Coaching

## Führungs- und Verkaufskoaching für Ihre Küchenabteilung

### Aktive Verkaufssteuerung ...für Führungskräfte

#### Theorieblock 1: "Einstieg ins Thema"

- Aktive Verkaufssteuerung als Erfolgsfaktor Ihrer Führung
- Aufgaben der Führungskraft im Führungsprozess
- Mitarbeiter erfolgreich anleiten und führen
- Mitarbeiter fördern - fordern - führen

#### Theorieblock 2: "Leistungsbewertung und -steigerung"

- Mitarbeiterleistungen analysieren und bewerten
- Mitarbeiterleistungen planen und entwickeln
- Möglichkeiten einer Leistungssteigerung durch Coachingtechniken

#### Theorieblock 3: "Coachingtechniken in der Führung"

- Beobachtungstechniken
- Gesprächsführung über Prozessfragen
- Feedbacktechniken
- Fördergespräche vorbereiten und führen
- Coachinggespräche vorbereiten und führen



#### Praxisblock 1: "Videotraining"

- Beobachtungstraining mit IUP Videofallbeispiele
- Coachinggespräche vorbereiten und führen
- Gemeinsame Videoanalyse und -auswertung

#### Praxisblock 2: "Arbeitsbegleitende Führungsausbildung zum Coach"

- Praxisbegleitung unseres IUP Verkaufskoaching
- Gemeinsam Coachinggespräche führen und auswerten
- Coachinggespräche führen unter Anleitung

Trainings-  
input

Coaching-  
ziel

Prozess-  
fragen

Feedback

**IUP**  **Erfolgs**Coaching

IUP GmbH - Maiacherstrasse 3 - CH 8127 Forch

Tel.: +41 44 980 1826 - Fax.: +41 44 980 1829

© IUP GmbH 2018

# **IUP** **ErfolgsCoaching**

## **Führungs- und Verkaufskoaching für Ihre Küchenabteilung**

### **Modernes Begrüßungsmanagement**

#### **für Küchenfachberater**

##### **Ziele:**

Die Teilnehmer erarbeiten sich die neuesten Strategien zum Thema Kontakt / Begrüßung / Ansprache um den Kunden als perfekter Gastgeber das perfekte Einkaufserlebnis zu schaffen. Sie verstehen warum Kunden sich verhalten, wie sie sich verhalten und welche Strategien sich daraus ergeben. Die Teilnehmer werden die Kunden aktiv kontakten und erfolgreich in Beratungsgespräche verwickeln.

##### **Inhalte:**

- Modernes Begrüßungsmanagement für erfolgreiche Küchenplanungsverkäufe
- Aktives Verhalten auf der Fläche
- Das Verhalten von Kunden verstehen
- Der erste Kontakt zum Kunden
- Wie erzeugt man das perfekte Einkaufserlebnis
- Sympathieentwicklung und die Rolle als perfekter Gastgeber



##### **Coachingdauer:**

- 1 Tage Coaching im Küchenstudio
- 1-2 Stunden gemeinsames Erarbeiten des modernen Begrüßungsmanagements
- 6 Stunden Verkaufskoaching mit Abschluss-Feedback

**IUP**  **ErfolgsCoaching**

IUP GmbH - Maiacherstrasse 3 - CH 8127 Forch

Tel.: +41 44 980 1826 - Fax.: +41 44 980 1829

© IUP GmbH 2018

# **IUP** **ErfolgsCoaching**

## **Führungs- und Verkauf coaching für Ihre Küchenabteilung**

### **Moderne Kaufmotivanalyse**

#### **für Küchenfachberater**

##### **Ziele:**

Die Teilnehmer entwickeln gezielt Wünsche beim Kunden durch Nutzenpräsentationen. Sie ermitteln gezielt den Kaufzeitpunkt und das Budget des Kunden um erfolgreich planen zu können. Es gelingt ihnen durch gezielte Präsentationen den Kunden zu einer Reaktion zu bewegen und daraus die Strategie für das weitere Gespräch zu entwickeln.

##### **Inhalte:**

- Gezieltes Wünsche wecken durch Nutzenpräsentationen
- Kundenreaktionen richtig deuten
- Ermitteln von realistischen Kundenbudgets
- Erkennen von Kaufabsichten des Kunden

##### **Coachingdauer:**

- 1 Tag Coaching im Küchenstudio
- 1-2 Stunden gemeinsames Erarbeiten der modernen Kaufmotivanalyse
- 6 Stunden Verkauf coaching mit Abschluss-Feedback



**IUP**  **ErfolgsCoaching**

IUP GmbH - Maiacherstrasse 3 - CH 8127 Forch

Tel.: +41 44 980 1826 - Fax.: +41 44 980 1829

© IUP GmbH 2018



# **IUP** **ErfolgsCoaching**

## **Führungs- und Verkauf coaching für Ihre Küchenabteilung**

### **Moderne Beratungsstrategien**

### **für Küchenfachberater**

#### **Ziele:**

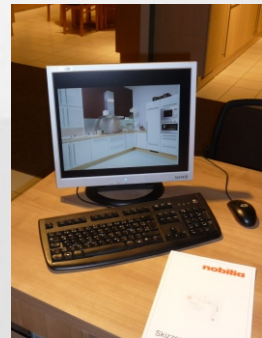
Die Teilnehmer kennen den Unterschied zwischen Berater und Verkäufer. Sie können marktgerecht Planen und erfolgreich mit Mehrterminstrategien arbeiten. Jeder Teilnehmer erzielt hohe Verbindlichkeit im Verkaufsgespräch durch Teilabschlüsse und kann das Budget erfolgreich entwickeln. Sie beziehen den Kunden in die Beratung mit ein und lassen ihn bewusst Entscheidungen zu seiner neuen Küche treffen.

#### **Inhalte:**

- Gegenüberstellung und Unterschied vom Berater zum Verkäufer
- Entwickeln von erfolgreichen Mehrterminstrategien
- Erlernen von marktgerechtem Planen
- Erzeugen von Verbindlichkeit durch Teilabschlüsse
- Erfolgreiches Budgetentwickeln durch Mehrpreisnennung
- Berücksichtigen von Kundenwünschen
- Gezieltes Hervorrufen von Kundenentscheidungen

#### **Coachingdauer:**

- 1 Tag Coaching im Küchenstudio
- 1-2 Stunden gemeinsames Erarbeiten der modernen Beratungsstrategien
- 6 Stunden Verkauf coaching mit Abschluss-Feedback



**IUP**  **ErfolgsCoaching**

IUP GmbH - Maiacherstrasse 3 - CH 8127 Forch

Tel.: +41 44 980 1826 - Fax.: +41 44 980 1829

© IUP GmbH 2018

# **IUP** **ErfolgsCoaching**

## **Führungs- und Verkauf coaching für Ihre Küchenabteilung**

### **Moderne Angebotspräsentation Und Kaufimpulssteuerung für Küchenfachberater**

#### **Ziele:**

Die Teilnehmer können den Angebotspreis sicher und seriös präsentieren. Sie erzielen höhere Kalkulationen durch überzeugende Rabattargumentation. Sie können Preise sicher verhandeln und erzielen darüber hinaus hohe Anzahlungen. Die Teilnehmer formulieren gezielt Abschlussfragen und wenden Abschlusstechniken erfolgreich an.

#### **Inhalte:**

- Erstellen von schriftlichen Angebotspräsentation zur Rabatt- und Preisdokumentation
- Erzielen von höheren Kalkulationen durch überzeugende Rabattargumentationen
- Sicheres Verhandeln von Preisen
- Erzielen von hohen Anzahlungen
- Erkennen des Abschlusszeitpunkts
- Anwenden von erfolgreichen Abschlusstechniken

#### **Coachingdauer:**


- 1 Tag Coaching im Küchenstudio
- 1-2 Stunden gemeinsames Erarbeiten der modernen Angebotspräsentation und Kaufimpulssteuerung
- 6 Stunden Verkauf coaching mit Abschluss-Feedback



**IUP**  **ErfolgsCoaching**

IUP GmbH - Maiacherstrasse 3 - CH 8127 Forch

Tel.: +41 44 980 1826 - Fax.: +41 44 980 1829

 IUP GmbH 2018



# **IUP** **ErfolgsCoaching**

## **Führungs- und Verkaufskoaching für Ihre Küchenabteilung**

### **Modernes Angebotsmanagement**

#### **für Küchenfachberater**

##### **Ziele:**

Die Teilnehmer können offene Angebote erfolgreich nachfassen. Sie können zielorientiert Telefonieren und Kunden zurück ins Haus holen und beim Folgetermin verkaufen. Die Teilnehmer können mit der richtigen Strategie selbst „verloren geglaubte“ Kunden zurückgewinnen, Nachberaten und erfolgreich Verkaufen.

##### **Inhalte:**

- Entwickeln von modernen Strategien zur Angebotsnachverfolgung
- Erlernen von erfolgreichen Telefonstrategien
- Erfolgreiches Mehrterminmanagement
- Nutzen von 2. Abschlusschancen

##### **Coachingdauer:**

- 1 Tag Coaching im Küchenstudio
- 1-2 Stunden gemeinsames Erarbeiten des modernen Angebotsmanagements
- 6 Stunden Verkaufskoaching mit Abschluss-Feedback



**IUP**  **ErfolgsCoaching**

IUP GmbH - Maiacherstrasse 3 - CH 8127 Forch

Tel.: +41 44 980 1826 - Fax.: +41 44 980 1829

© IUP GmbH 2018

# IUP **Erfolgs**Coaching

## Führungs- und Verkaufstraining für Ihre Küchenabteilung

### Training Coaching

#### **Block 1 (3 Tage)**

1. Tag Aktive Verkaufssteuerung für Führungskräfte  
2 - tages Küchenbesonderheiten für Ihre  
Verkäuferinnen und Verkäufer mit den Inhalten  
Begrüßungsmanagement und Kaufmotivanalyse

#### **Block 2 (2 Tage)**

2. Tag Aktive Verkaufssteuerung für Führungskräfte  
1 - tages Küchenbesonderheiten für Ihre  
Verkäuferinnen und Verkäufer mit dem Inhalt  
Beratungsstrategie

#### **Block 3 (3 Tage)**

3. Tag Aktive Verkaufssteuerung für Führungskräfte  
2 - tages Küchenbesonderheiten für Ihre  
Verkäuferinnen und Verkäufer mit den Inhalten  
Angebotspräsentation und Angebotsmanagement

Unser 8-tages "IUP **ERFOLGS** Coaching" für Ihre Küchenabteilung  
Es ist Zeit etwas für Ihr Unternehmen zu tun! Wann können wir anfangen?

**8** Tage **IUP **ERFOLGS** Coaching**  
in **drei** Terminblöcken  
zum Tageshonorar von **1.300,- €**

Unsere Honorarofferte versteht sich inklusive aller Trainingsunterlagen zuzüglich Anreisespesen, Verpflegung und der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Es gelten die AGB des IUP. Die Teilnehmerzahl ist auf 6 Küchenmitarbeiter begrenzt. Für die Anreise mit dem PKW berechnen wir eine Kilometerpauschale von 0,70 € je Kilometer. Die Anreise erfolgt am Vorabend unserer Veranstaltungen. Die Hotelrechnung und -buchung, sowie die Verpflegungskosten werden vom Auftraggeber direkt übernommen.

**IUP  **Erfolgs**Coaching**

IUP GmbH - Maiacherstrasse 3 - CH 8127 Forch  
Tel.: +41 44 980 1826 - Fax.: +41 44 980 1829

 IUP GmbH 2018