



**„Wissen ist Macht. Hast Du gedacht. Doch Wissen ist wenig. Können ist König! Und Können kommt von Trainieren. Unsere Seminare sind eine harte Tour, bei der die meisten jammern. Zum Schluß sind aber alle begeistert.“**  
Michael Lindemann



**Aktives Verkaufstraining macht erfolgreich**

## **„Kommt 'n Kunde – und keiner geht hin“**

**Kooperation mit Leistungssportler: Michael Lindemann und Winfried Titze trainieren Verkaufspersonal in Handel und Industrie.**

Davon kann die Möbelbranche ein Lied singen: Bei der Personalauswahl müssen sich viele mit verkäuferisch ungenügend ausgebildeten und inkompetenten Kräften begnügen. Die Folge: „Wertvolle Umsätze gehen verloren“, meint Michael Lindemann. Als Verkaufstrainer in Sachen Umsatzoptimierung am Point of Sale vertritt er eine klare

Position: Nicht für Beinahe-Abschlüsse, sondern für umsatzbringende Kontrakte werden wir bezahlt! Wo Produktschulungen von Seiten der Industrie für den Handel aufhören, setzt aktives Coaching à la Lindemann an. Denn Kenntnisse über die Möbel allein reichen für eine aggressive Verkaufo nicht aus. Aus diesem Grund werden die einzelnen Pha-

sen des Verkaufsgesprächs in seinen Seminaren bis zur Perfektion eingeübt. „Denn unterschiedliche Sprach- und Verhaltensmuster muß ein Verkäufer aus dem Eff Eff beherrschen.“

Neben der Pflicht steht in der Kür aber vor allem die Verkaufstechnik auf dem Programm, mit der Behandlung typischer Fragestellungen. „Was antwortet der

Verkäufer, wenn der Kunde sagt: Der Schrank ist zu teuer! Wie führt er einen zögernden Kunden zum sicherem Abschluß?“

Fragen, die jeden Mitarbeiter im Verkauf, sei es im Handel oder in der Industrie, unmittelbar betreffen. Auf die er aber häufig überhaupt keine Antwort weiß. Zu wenig, um bei anspruchsvollen Kunden anzukommen und letzt-



*Nichtwissen akzeptiere ich, fehlenden Willen jedoch kann sich beim Verkaufen nicht tolerieren.“*