

I Verkäuferentwicklung Fachhandel I

Verkaufstraining „Mehr Profit durch Mehr-Wert“

Ein 1-Tages-Praxisworkshop, der wirkt:
klar, intensiv, direkt umsetzbar.



Der Workshop ist kein Kostenfaktor,
sondern ein Margen-Investment!

Mehr Profit. Mehr Überzeugung. Mehr-Wert

In einem Markt, in dem Produkte vergleichbar sind, entscheidet der Verkäufer. Dieses Verkaufstraining zeigt Ihnen, wie Sie echte Mehrwerte sichtbar machen, Kunden begeistern und Margen sichern.

- > Nachhaltige Margensteigerung bis zu 2% p.a. durch Mehrwertverkaufen
- > Starkes Verkäufer-Mindset – neues Selbstverständnis im Verkauf
- > Souverän aus der Preisfalle, selbstbewusst & kundenorientiert
- > Mehr Begeisterung durch echten Nutzen, Kunden emotional und rational gewinnen

Aktuelle Herausforderungen beim Fachhandel

Der Fachhandel steht unter erheblichem Ertragsdruck: Onlinehandel, Direktvertrieb, Nachfragerückgang, Preiswettbewerb und sinkende Margen bedrohen das Überleben. Fehlender Mehrwert und Kundenloyalität verschärfen die Lage!

Wesentliche Marktveränderungen im Fachhandel

- 1. Umsatzrückgang & Frequenzverlust:**
Durch Onlinehandel, direkte Herstellervertriebe, geändertes Kaufverhalten.
Wer keinen spürbaren Mehrwert bietet wird schnell austauschbar.
- 2. Sinkende Margen bei zugleich steigenden Kosten** (Miete, Personal, Energie)
- 3. Preiskampf** (v. a. durch Online-Wettbewerb, Direktvertrieb, Vergleichsportale):
Händler verlieren Preishoheit, senken Margen, ohne Beratung wirklich abzurechnen.
- 4. Kompetenzmangel im Verkauf:**
Beratung wird zur Schwachstelle, nicht zum Vorteil, Kunden spüren es sofort.
- 5. Fehlende Kundenloyalität:**
Wer nichts bietet, an das man sich erinnert, wird schnell vergessen.

Bewährte Praxislösung: High Performance mit Mehrwert-Kompetenz

Nur wer sich zukünftig über Mehrwert, Persönlichkeit, einfache Prozesse, Beziehung und Problemlösungskompetenz positioniert, wird sich langfristig im Markt behaupten.

- 1. Klare Differenzierung Ihres Unternehmens und Ihrer Leistungen**
Analyse und emotionale Kommunikation Ihrer Alleinstellungsmerkmale.
Vom Produkt zur Problemlösung: Sie bieten, was andere nicht können.
- 2. Individuellen Nutzen verkaufen - statt Preise rechtfertigen**
Zeige Deinem Kunden, was er wirklich gewinnt durch den Einsatz der 3-Ebenen-Technik. Weniger Nachlässe - höhere Margen.
- 3. Stärkung der Verkaufspersönlichkeit**
Verkaufe Dich selbst und Dein Unternehmen besser -
authentisch und professionell. Veränderung Deines Mindsets.
- 4. Vertriebskompetenz aufbauen, Mitarbeiter fit machen**
Mehrwertverkauf und Preisgespräche souverän führen.



Seminarinhalte I Verkaufstraining „Mehr Profit durch Mehr-Wert“

1-Tages-Praxisworkshop mit Elmar Lesch

Erleben Sie einen intensiven Power-Tag mit sofort umsetzbaren Strategien und vielen praktischen Übungen – direkt an Ihren eigenen Produkten und Dienstleistungen.

1 | Mindset - Premium beginnt im Kopf - Marge auch

Drei Säulen des Verkaufserfolgs I Selbstmotivation für hochpreisiges Verkaufen und Cross-Selling I Power-Zustandsmanagement: Kraftfeld & Elevator-Pitch

2 | Kunden begeistern durch echte Mehrwert-Kommunikation

Was ist echter Mehrwert – und wo steckt er im Unternehmen? I Das 3-Ebenen-Modell der Überzeugung I Unternehmensspezifische Mehrwerte klar formulieren I Eigene Wirkung als Verkäufer reflektieren und optimieren

3 | Perspektivwechsel: So steigern Sie gezielt Ihren Profit

Was Kunden heute vom Fachhandel erwarten I Die Disney-Methode für kreative Verkaufsideen I Mehrwert-Projekte zur Umsatzsteigerung

4 | Nutzen und Mehrwert statt Produktmerkmale verkaufen

Emotional & rational argumentieren, aus Sicht des Kunden I Intensive Rollenspiele mit Ihren eigenen Produkten I Ihre 10 TOP-Aktivitäten zur nachhaltigen DB-Steigerung

5 | Raus aus der Preisfalle

Preisgespräche souverän und selbstbewusst führen I Preisverteidigung mit dem Preistrichter I Schlagkräftige Einwandbehandlung bei „zu teuer!“

☑ Praxistipps vom Elmar Lesch

Verkaufsexperte mit jahrelanger Erfahrung als Vertriebsleiter und Geschäftsführer im Baustoff-, Fliesen- und Kunststoff-Fachhandel.

☑ Individuelle Rollenspiele mit Ihren Produkten und Kundensituationen

Zielgruppen

- Niederlassungsleiter, Vertriebsleiter, Vertriebsmitarbeiter im Innen-/Außendienst, Lagerleiter, etc.

Methoden

- Trainer-Input, Storytelling, Fall-/Best-Practice-Beispiele, Einzel-, Partner- und Gruppenübungen, Rollenspiele, Brainstorming, Erfahrungsaustausch, Arbeitshilfen, Checklisten.

Trainer Dipl.-Ing. Elmar Lesch

- INtem®-Verkaufstrainer, Sales-Professional, Führungskräftetrainer, Businesscoach, Zertifizierter INSIGHTS MDI®-Berater, LIMBIC®-Sales Trainer, Kunststoffexperte

LESCH CONSULT

Unternehmensberatung
für Marketing & Vertrieb
Mönchsgartenweg 1 B
97084 Würzburg

TEL +49(0)931 619 3468
MOB +49(0)151 4052 0589

info@lesch-consult.de
www.lesch-consult.de

Ihr Mehrwert auf einen Blick

Die Kombination aus Mindset-Neuausrichtung und konsequenter Kundenorientierung durch echte Mehrwertargumentation eröffnet Ihnen neue Wachstumschancen - bei gleichzeitig optimierter Marge. Profitieren Sie darüber hinaus von:

- **Weniger Preisdruck, mehr Marge**
- **Gezielte Einflussfaktoren auf Ihren Deckungsbeitrag kennen und nutzen**
- **Mehr Abschlüsse & stärkere Kundenbindung**
- **Ihr Unternehmen als wertvollen Partner positionieren**
- **Die persönliche Marke des Verkäufers stärken**
- **Selbstreflexion & Motivation auf ein neues Level heben**
- **Preise sicher verteidigen statt Rabatte geben**
- **Einwände professionell in Abschlüsse verwandeln**
- **Klare Differenzierung vom Wettbewerb**
- **Praxistipps vom Verkaufsexperten Elmar Lesch mit DVBT-Auszeichnung in Gold**



Referenzen

- Auf Anfrage
- Internetseite www.lesch-consult.de