

| VERKÄUFERENTWICKLUNG FACHHANDEL |

Verkaufstraining "Mehr Profit durch Mehr-Wert"

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



Das Seminar
ist **kein Kosten-**
faktor, 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 Mehrwert verkaufen
- 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!

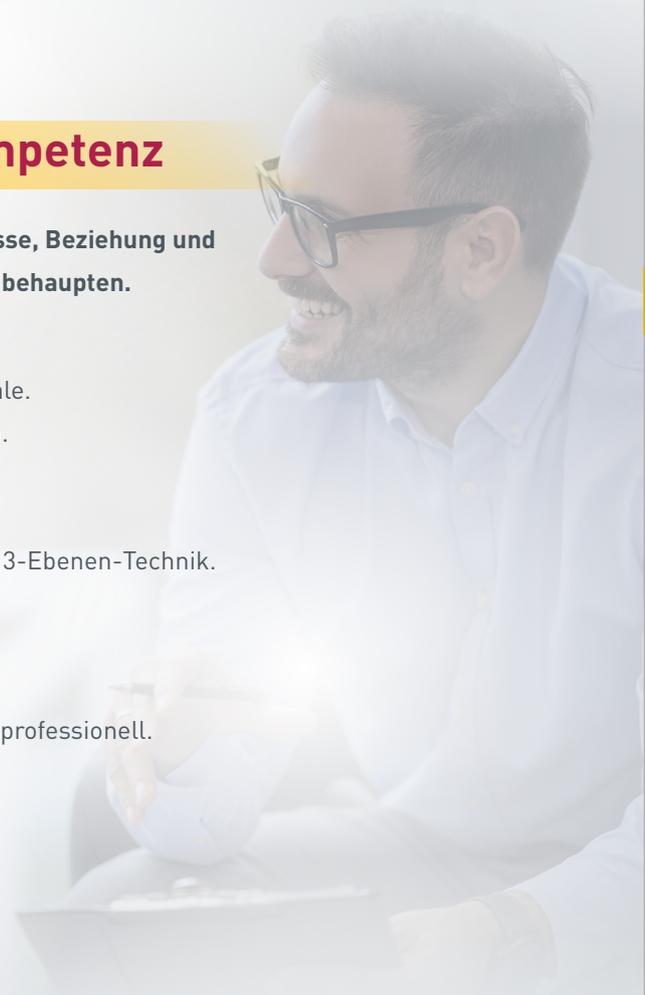
Wesentliche Marktveränderungen im Fachhandel

- **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

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 | Selbstmotivation für hochpreisiges Verkaufen und Cross-Selling
Power-Zustandsmanagement: Kraftfeld & Elevator-Pitch

➤ **2. Kunden begeistern durch echte Mehrwert-Kommunikation**

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

➤ **3. Perspektivwechsel: So steigern Sie gezielt Ihren Profit**

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

➤ **4. Nutzen und Mehrwert statt Produktmerkmale verkaufen**

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

➤ **5. Raus aus der Preisfalle**

Preisgespräche souverän und selbstbewusst führen | Preisverteidigung mit dem Preistrichter |
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, Führungskräfte-trainer, 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

Wovon profitieren Sie genau?

Die Kombination aus Mindset-Neuaustrichtung 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 BDVT-Auszeichnung in Gold



Referenzen

Auf Anfrage

