

# Live Online Küchenberatung

Küchen im Web-Verkauf.  
Wirksam & erfolgreich.



# Worum geht es?



Corona lässt grüßen. In dieser surrealen Zeit gibt es (mindestens) 2 Engpassfaktoren für Beratung und Handel: 1. die persönliche & individuelle Beratung und 2. die überzeugende Angebotsdarstellung und -erläuterung.

Wie funktioniert das trotzdem?

Mit Online-Methoden ist sowohl eine digitale Live-Beratung (der Planer zeichnet oder zeigt etwas - der Kunde reagiert) als auch die Präsentation und Erläuterung des Angebotes möglich - einschließlich des mündlichen Abschlusses. Eben digital.

# Ziele dieses Online-Trainingsprozesses

- Die Teilnehmenden erhalten eine **Einführung** in das Tool **ZOOM**.
- Die Teilnehmenden lernen **digitale Konferenz- und Interaktionsformen** kennen.
- Die Teilnehmenden erkennen **digitale Formate** und deren **Bedeutung** für die derzeitige **Überlebens- und Updatestrategie**.
- Die Teilnehmenden **reflektieren** die neuen **Methoden und Tools** in Bezug auf die eigene **Praktikabilität und Wirksamkeit** und **definieren Besonderheiten** für die **psychologische Gesprächsführung** in der **digitalen Welt**.



# Mögliche Themen

Eine kleine Auswahl

ZOOM  
nutzen

Besonder-  
heiten in der  
Digi-Welt

Den Kunden  
überzeugen -  
wie jetzt?

Gesprächs-  
führung online

Präsentieren -  
digital &  
attraktiv

Zielorientierte  
Moderation -  
gelungener  
Abschluss



So könnte beispielsweise ein Prozess aussehen...

**"Ihre/Eure/Deine schöne Küche - jetzt erst recht!"**



**Schritt 1**

Webinar für Inhaber und Führungskräfte  
Tools kennen und nutzen lernen: Was gibt es? Wie funktioniert das?

**Schritt 2**

Online Training „Das Verkaufsgespräch“ (2 Einheiten mit je ca. 120 Minuten)

Online Training für „Berater/Verkäufer“  
Themen

- i. Vorbereitung (Was brauche ich?, gedankliche Vorbereitung, Welche Applikationen öffnen?, Checkliste „Gestaltung des Arbeitsplatzes“, „Verhaltenskodex“ für technisches Format
- ii. Durchführung Techniktest, Gesprächsstruktur (mit Besonderheiten wie telefonische Paralleleinwahl, mehr Zwischenfazits etc., Hinweise, z.B. Angebot zuschicken/mailen/vorbeibringen oder Muster zusenden oder „Waretest“ mit Lagerware; Achtung: „Online-Preis als Bonus“
- iii. Nachbereitung: Feedback aktiv einholen, aktives Empfehlungsmanagement, gekonntes Nachfassen etc.  
(flankierend: Aufbau der Technik/Homepage)

**Schritt 3 - parallel zu Schritt 2**

Online Workshop zur Entwicklung der wichtigsten „Netiquette“ Tools:  
Worauf bei der Beratung/dem Abschluss in der digitalen Welt zu achten ist  
- Digi-Kodex

**Schritt 4**

Webinar für alle Online Tätigen (nebst Einbettung des Digi-Kodexes):  
So präsentieren, beraten und verkaufen wir wirkungsvoll und attraktiv in der digitalen (coronafreien) Welt: präsent - digital - wirksam

