



### Ausgangslage:

Der Badverkauf läuft in vielen Unternehmen so nebenher, jedenfalls meist ungeplant. Unter ungeplant verstehe ich, dass es nicht wirklich ein Team gibt, das ausschließlich Bäder macht und Baderneuerungen. Dann hätten Sie nämlich so etwas wie einen „**Expertenstatus**“!

Ein Team mit **Expertenstatus** wird Sie entlasten, sodass Sie mehr ZEIT für die wesentlichen Chefaufgaben bekommen.

**Dieses Training richtet sich an Installateure, die Ihre Aufträge nicht dem ZUFALL überlassen. Installateure die ihren ERFOLG Planen und mit Ihren gegebenen Mittel auch umsetzen.**

Eines der lukrativsten Geschäfte ist die Umsetzung einer Baderneuerung, bei der Sie für den Kunden die gesamte Organisation übernehmen. Egal ob mit eigenen Mitarbeitern oder mit Partnerfirmen. Es ist zwar viel Arbeit, aber die Kunden sind bereit, diese auch zu bezahlen. In vielen Fällen nehmen sie weite Wege auf sich, das es zu wenig Anbieter gibt.

Genau das ist die Chance derer, die die Organisation der gesamten Baderneuerung schon umsetzen.

**ZIEL ist, dass die Bäderabteilung autonom läuft, die Verantwortung für die Beschäftigung von Mitarbeitern übernimmt und Anders Als Alle Andren an den Kunden herangeht!**

<b>Ihre Investition:</b>	€ 1.435,- exkl. MwSt., Hotel (NF), Verpflegung, km-Geld und Wegzeit		
<b>Die Dauer:</b>	1 x 9 Einheiten – 1 Tag	<b>Der Ort:</b>	nach Vereinbarung
<b>Geplante Uhrzeit:</b>	07 <sup>30</sup> – 16 <sup>30</sup> (veränderbar)	<b>Der Termin:</b>	nach Vereinbarung
<b>Inbegriffen Arbeitsunterlagen:</b>	1 CD mit Checklisten, Briefen, standardisieren E-Mails – alle bereits mit Ihrem Firmenlogo und entsprechender Fußzeile versehen, als veränderbare Word-Dokumente abgespeichert. (Mehr dazu unter: <a href="http://www.shkplus.com/924">http://www.shkplus.com/924</a> )		

### Ziele des Trainings

Das Ziel wird vom Chef/in definiert. Das wird von Unternehmen zu Unternehmen unterschiedlich sein.

<b>Beispiele für Ziele:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planung der Anzahl der Bäder, die jährlich erneuert werden sollen</li> <li>• Anzahl der Mitarbeiter die beschäftigt werden sollen</li> <li>• Umsatzziele und Umsatzplanung</li> <li>• Gewinnziele bzw. Ziele Deckungsbeiträge</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ZIEL kann auch sein, dass eine Mitarbeiterin/ein Mitarbeiter die Verantwortung für die Baderneuerung übernimmt!</li> <li>• ZIEL kann auch sein, dass diese Abteilung autonom arbeitet und eine festzulegende Anzahl von Mitarbeitern beschäftigt.</li> <li>• ZIEL kann auch sein, dass Chef und Techniker im Marktsegment BAD freigespielt werden und die Konzentration auf ihre jeweiligen Stärken und Verantwortungen ausrichten.</li> </ul>



### Inhalte der Trainingsreihe

- Lösungsansätze, die Baderneuerung (fast nur) mit eigenen Mitarbeitern umzusetzen
- Wie komme ich an die Kunden heran, die bereit sind, den Preis für die Organisation zu bezahlen?
- Verkaufen aus dem Schauraum heraus - Erfahrungsaustausch
- Werbung, Verkaufsförderung, eigene Verkaufsaktivitäten, Messen, Hausmessen, Internetmarketing
- Mittel, die zum Einsatz kommen: Alles rund um das Thema Auftreten, Staubschutz und Reinigung
- Der Umgang mit dem Erstkontakt – wie schaffe ich hier schon ein Alleinstellungsmerkmal?
- Selektion der Kunden - muss ich alle bedienen? Umgang mit Kunden aus dem Internet
- Ersten Kundentermin vereinbaren – Einhalten der Vorgaben! Definition der Vorgaben
- Bedürfnis und Budgetermittlung
- Einzigartigkeit herausarbeiten, Vorgaben definieren und einhalten
- Produktauswahl: Einzigartigkeit herausarbeiten – zum Beispiel:  
Kollagen legen – Übungen und Techniken – Materialaufwand
- Abschlussgespräch - Kaufvertrag versus Handschlagqualität
- Weiterempfehlung aktiv sichern und Nutzen bieten – Anschlussaufträge und Belohnungs-TIPPs

### Zielgruppe des Trainings

Qualifizierte Familienmitglieder des Chefs, Führungskräfte und Techniker, Mitarbeiter/innen, die Erfahrung im Bäderverkauf haben, Monteure, Lehrlinge

**Anzahl der Teilnehmer/innen:** Maximum: 6-8

### Eingesetzte Methoden

Nutzen der fachlichen Kompetenz in der Gruppe, kreative Problemlösungstechniken – vom Problem zum Ziel, Vertiefung fachlicher Kenntnisse, Präsentation der 5-Stufen-Methode, Steigerung Ihrer Handlungsfähigkeit mit Checklisten, fixe vorgefertigte Textbausteine, Beispiele aus der Praxis (Erfahrungsaustausch), Kunden „begeistern“ – wozu?

### Arbeitsunterlagen zur Transfersicherung

- Arbeitsunterlagen: Beschreibung der einzelnen Schritte, Checklisten und Briefe, Standard- E-Mails
- 1 CD mit Checklisten, Briefen, standardisieren E-Mails – alle bereits mit Ihrem Firmenlogo und entsprechender Fußzeile versehen, als veränderbare Word-Dokumente abgespeichert.
- Flipchartprotokolle (wenn sinnvoll), Reflexionsrunden mit Ergebnissicherung
- Transfersicherung am Ende des Tages