



4. Kongress der Küchenbranche 2012

**Beraten Sie immer noch, oder  
verkaufen Sie endlich Küchen?**





# Wer verkauft bei Ihnen?

---





# Problemstellung

- 75
- 165
- 197
- 180'000
- 192 Mio.



# Problemstellung

**Differenzierung**

**M a r k e t i n g**

**SWOT-Analyse**

**SGF & SGE**

**Corporate-Behaviour**

**USP & UAP**



**Kommunikations-Mix**

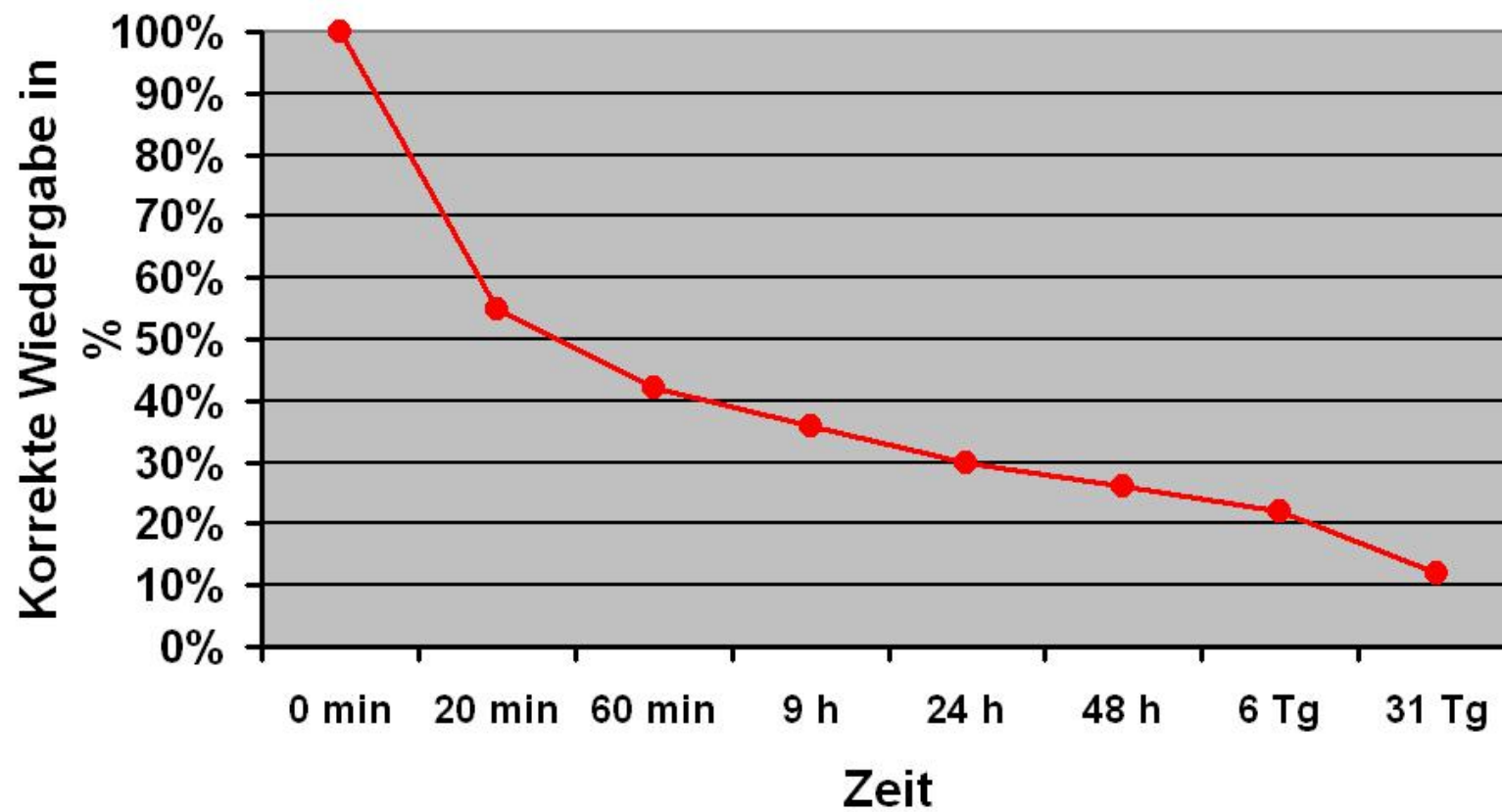
**Verkauf**

**Marketing-Mix**

**Positionierung**

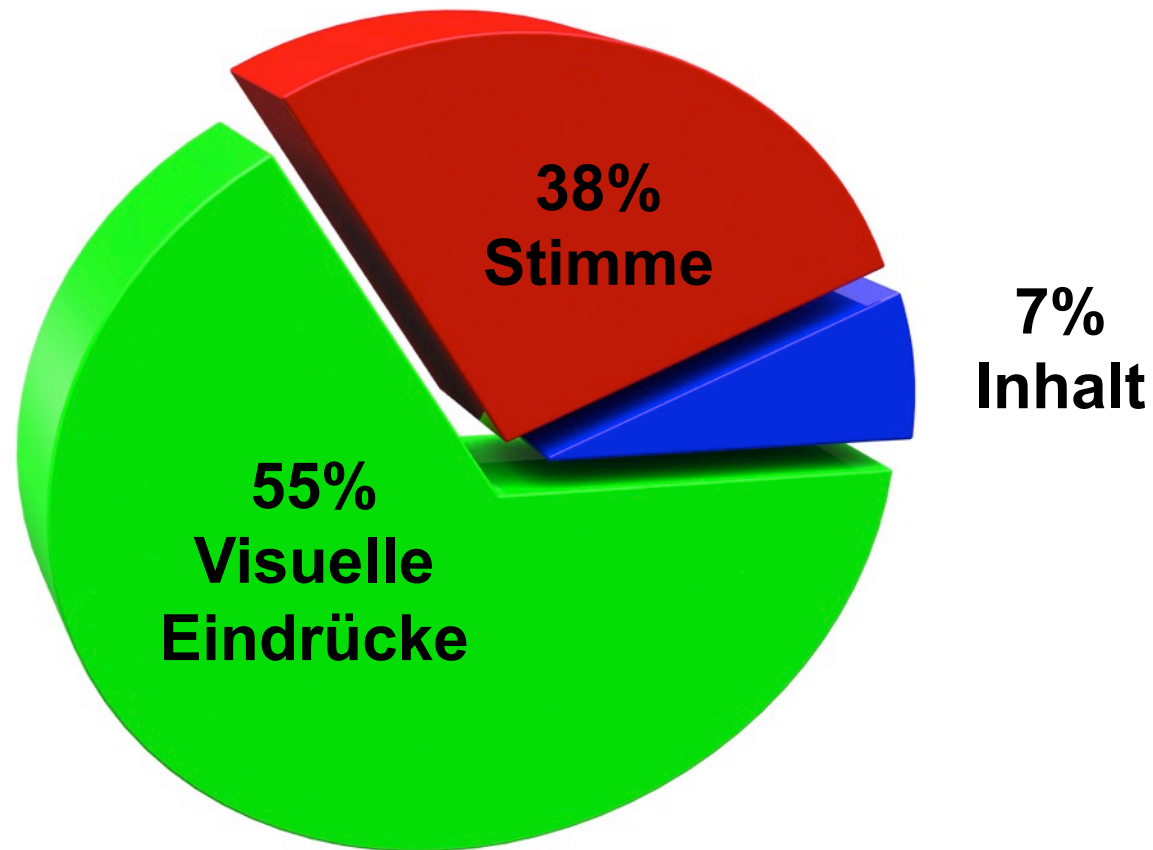
# Problemstellung

## Vergessenskurve nach Ebbinghaus



# Wirkung beim Kunden

---







**Überraschend anders...**



A long, straight wooden walkway with metal railings on both sides, receding into the distance towards a bright sun. The sun is positioned at the horizon, creating a strong lens flare and illuminating the sky. The sky is a deep blue with scattered white clouds. The walkway is made of wooden planks and has a central aisle. The overall scene conveys a sense of a long journey or a path leading to a bright future.

Kunde kauft

# Erfolgs-Dreieck

---





# Nutzen



# Was wissen wir von unseren Kunden?





# Fragen wir?

---



# Marktmöglichkeiten

## SWOT Analyse

- Stärken
- Schwächen
- Chancen
- Risiken



# Mitarbeitende

---



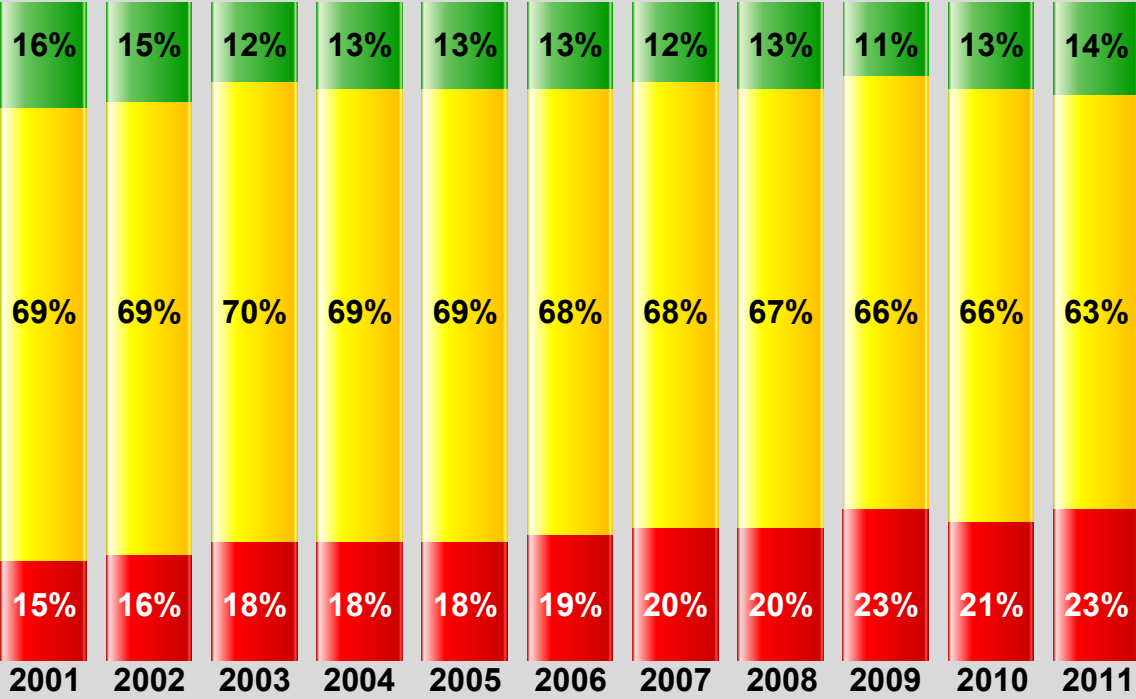
# So ist es vielerorts.....





# Mitarbeiterzufriedenheit

## Gallup Engagement Index 2001-2011

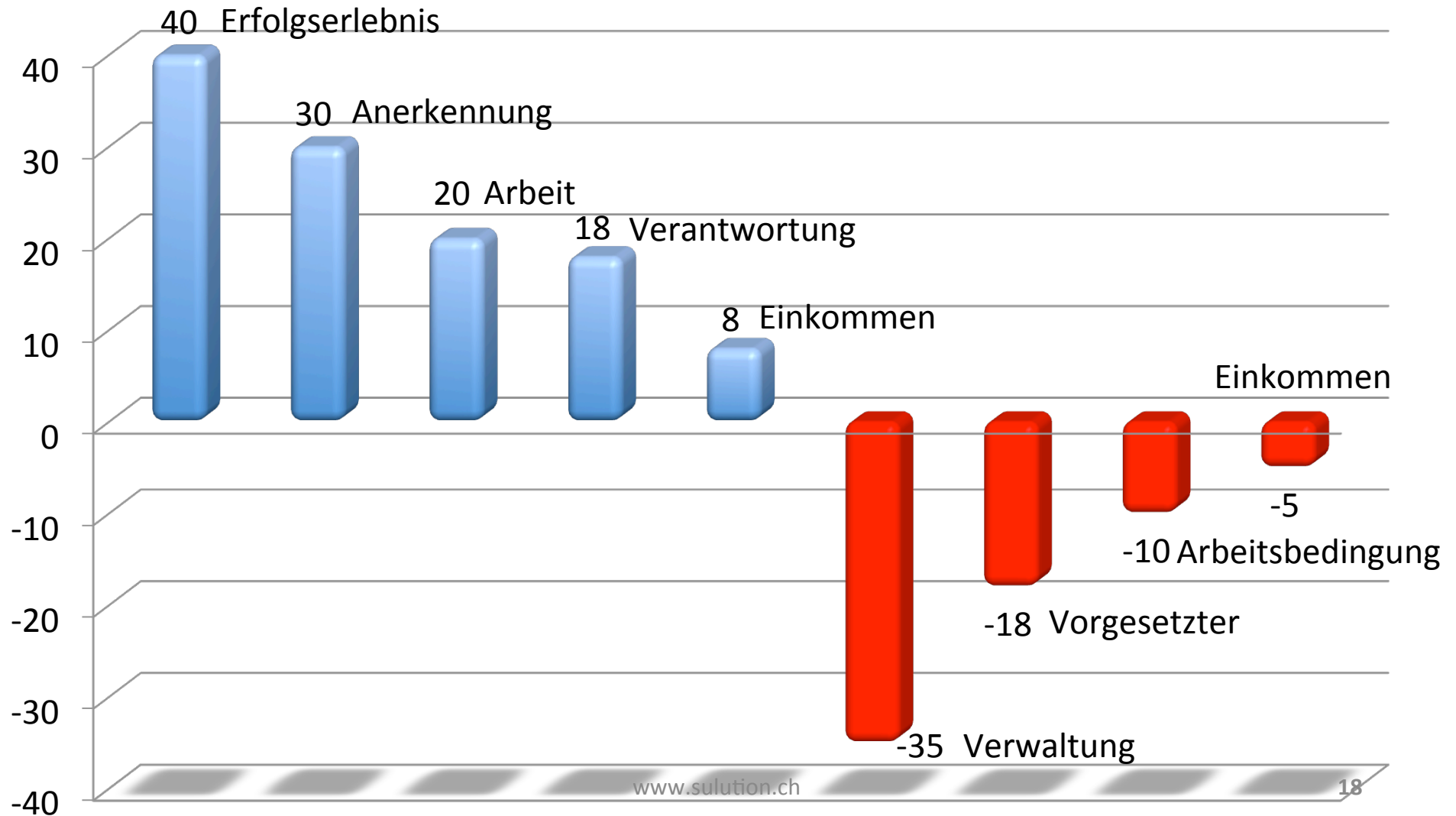


Emotionale Bindung zum eigenen Arbeitsplatz

[www.sulution.ch](http://www.sulution.ch)

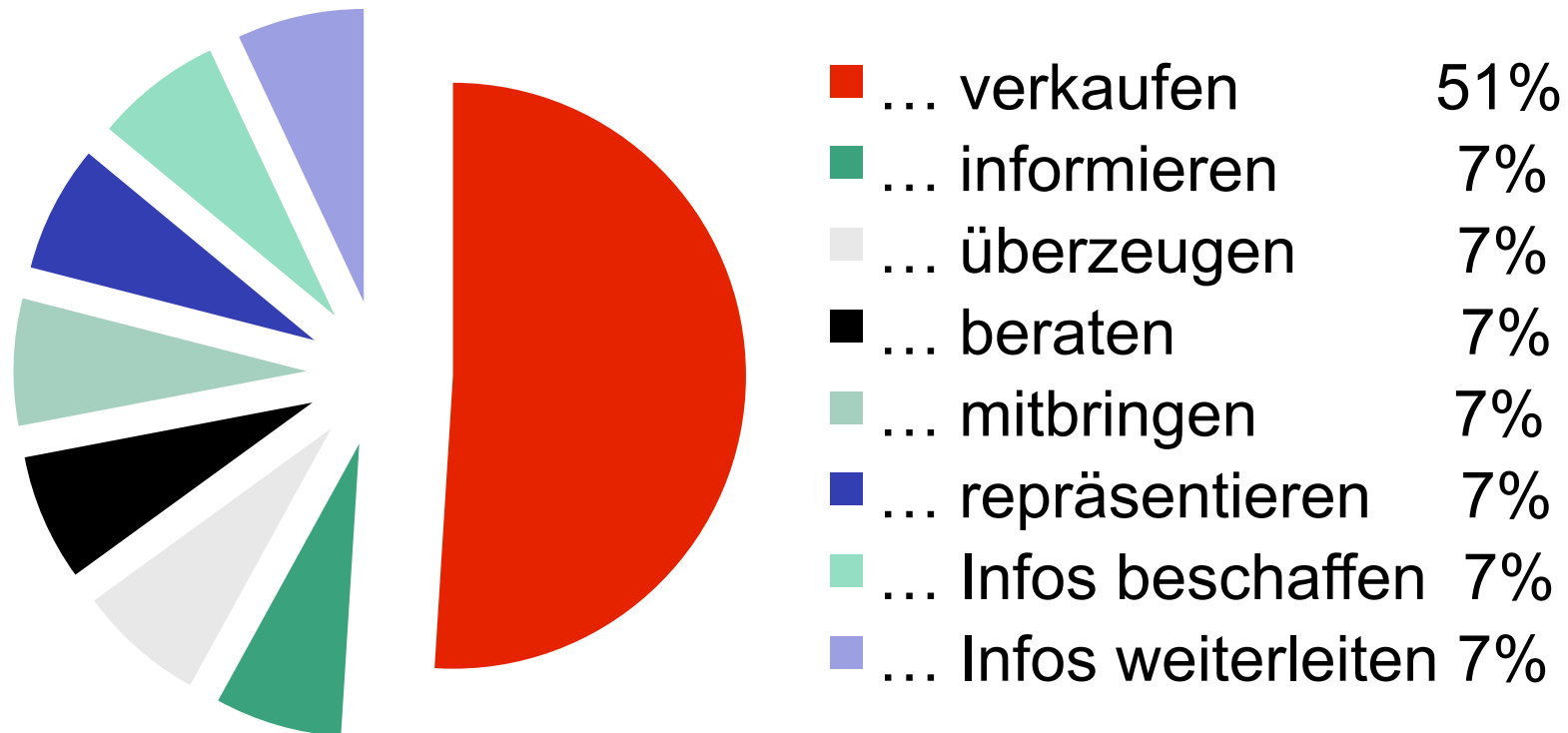
Basis: Arbeitnehmer ab 18 Jahre  
Quelle: Gallup Institut  
Grafik: [www.berkemeyer.net](http://www.berkemeyer.net)

# Motivationstheorie



# Funktionen vom Verkauf

---



# Kompetenzfelder Verkauf

---

- Fachkompetenz ....wissen
- Methodenkompetenz ....können, tun
- Sozialkompetenz ....verstehen
- Selbstkompetenz ....erkennen







# Ausbildung als Erfolgsfaktor

---



# Tipps für den effizienten Verkauf

---

- Richtige Mitarbeitende am richtigen Platz
- Lob und Anerkennung
- Schulen/Coachen
- Entwickeln



---

Was du heute denkst, wird  
Morgen deine Tat  
Übermorgen deine Gewohnheit  
dann dein Charakter  
und dann dein Schicksal!

---

Herzlichst!  
Ihr Martin Sulzer

