

DIE PERFORMANCE NACHHALTIG STEIGERN

Eine ausführliche und zielführende Beratung ist eine Kunst für sich, weiß Walter Lehmkuhler. Die richtige Herangehensweise macht den Unterschied und erhöht nachhaltig den Durchschnittsbon.

Seit vielen Jahren unterstützt Walter Lehmkuhler Consulting Juweliere bei der Optimierung ihrer Verkaufsprozesse. Teil dieses Maßnahmenpakets ist in jedem Falle ein mehrtägiges Verkaufskoaching der Mitarbeiter. „Das regelmäßige Coaching der Mitarbeiter ist das A und O“, weiß Walter Lehmkuhler, der die Branche als Goldschmiedemeister aus dem Effeff kennt. „Unsere Schulungen sind so ausgerichtet, dass sie das Personal nachhaltig fit halten“, verspricht der Kaufmann. Das zahlt sich aus: Die Umsätze steigen jedes Mal nach der Schulung im zweistelligen Prozentbereich.

Walter Lehmkuhler Consulting weiß nach über 20 Jahren in der Branche, worauf es beim Verkaufsgespräch ankommt. Er hat aus dieser Erfahrung eine



Starkes Team: Walter Lehmkuhler (l.) und seine Söhne Marvin Fleper (o.) sowie Tim Lehmkuhler (u.) beraten den Fachhandel

„Bei einem Coaching sind sofortige zweistellige Steigerungen bei den Umsätzen die Regel.“

Walter Lehmkuhler, Geschäftsführer

theoretische Grundlage erarbeitet, die sich in der Praxis bewährt. Sie ist der Kompass für das Coaching eines jeden Juweliers. Lehmkuhler coacht mit seinem Team an Spezialisten das Personal im Juweliergeschäft, um die Beratungsqualität wieder auf höchstes Niveau zu heben. „Es geht darum, Kunden in einer wohligen Atmosphäre mit Anspruch zu beraten“, sagt Walter Lehmkuhler. Der Fokus liegt immer auf der individuellen Förderung der Mitarbeiter. Hierbei werden die individuellen Stärken und Schwächen der Mitarbeiter analysiert und im Gesamtkontext ausgewertet. Die Coaches können so spezifische, hilfreiche Anregungen und Tipps geben, um die Performance jedes Mitarbeiters zu steigern. Und das mit vollem Erfolg. Üblicherweise erzielen Juweliere nach solch einem Coaching eine deutliches Umsatzplus. Für konstante Ergebnisse und die Sicherung des langfristigen Erfolgs setzen viele Juweliere auf kontinuierliche und wiederkehrende Verkaufskoachings. Das hilft, die Motivation der Mitarbeiter neu herauszuarbeiten und gibt immer

wieder wertvolle Denkanreize – sowohl für das Personal als auch für die Unternehmensführung.

Auch beim Marketing muss sich laut Lehmkuhler etwas tun: „Die Zukunft des Einzelhandels liegt in seiner Kompetenz bei individuellen, hochwertigen Ideen. Die muss er auf allen Kanälen kommunizieren.“ Selbst in schwierigen Corona-Zeiten können Juweliere dank ausgefeilter Marketingkonzepte von Lehmkuhler ihre Umsätze deutlich steigern.

→ www.lehmkuehler-consulting.de

PROFIL

Das Angebot:

- Coaching
- Marketing
- Digitales Marketing
- Social Media
- Begleitung der Ladengestaltung bis hin zur gesamten Umsetzung