



FAKTEN

Die Unternehmensberatung ist seit über 20 Jahren spezialisiert auf die Uhren- und Schmuckbranche. Ob Verkaufcoachings der Mitarbeiter, strategisches Marketing auf allen Kanälen oder die komplette Neuausrichtung des Geschäfts – das kompetente Beraterteam unterstützt Juweliere mit im Haus entwickelten Konzepten, neuen Ideen sowie maßgeschneiderten Lösungen, die auf langjähriger Erfahrung, intensiver Marktforschung und zielführenden Innovationen beruhen. Viele Juweliere hat Walter Lehmkuhler bereits erfolgreich für die Zukunft neu aufgestellt und ihnen so eine Perspektive gegeben.

ANERKENNUNG ALS UMSATZTURBO

Ein begeistertes Team ist die Basis für den Geschäftserfolg. Wie das geht, zeigt Unternehmensberater Walter Lehmkuhler auf.

„Anerkennung ist ein Umsatzturbo“, weiß Walter Lehmkuhler. „Denn Personal, welches sich regelmäßig fortbildet, fühlt sich wertgeschätzt, ist kompetent und tritt dementsprechend hoch motiviert den Kunden gegenüber. Das sorgt nicht nur für Verkaufserfolge, sondern macht den Juwelier auch als Arbeitgeber attraktiv. Ein wichtiges Argument in Zeiten des Fachkräftemangels.“ Das regelmäßige Coaching der Mitarbeiter ist daher das A und O. Der Goldschmiedemeister und Kaufmann kennt die Branche aus dem Effeff und weiß, worauf es ankommt. „Mit welcher Einstellung gehen Sie zur Arbeit? Das ist unsere erste Frage bei den Workshops. Oft mangelt es an Selbstmotivation. Menschen erstarren gerne in Routinen, aus denen sie allein nicht rausfinden. Wenn man den Mitarbeitern das vor Augen führt, sind die alle wach. Je mehr Know-how sie haben, desto selbstbewusster werden sie und desto mehr Freude macht ihnen das Verkaufen.“



„Je mehr Know-how Mitarbeiter haben, desto selbstbewusster werden sie und desto mehr Freude macht ihnen das Verkaufen.“

Nachhaltig Mitarbeiter fit halten

Wenn ein Kunde mit einem spricht, ist das schon mal eine große Chance – egal, ob die ungeliebte Reklamation, ein Service oder auch die Frage nach einem bestimmten Produkt. Die Gelegenheit sollte man nicht unverrichtet vorüberziehen lassen. Je mehr man über die Produkte, Gesprächsführung und den Verkaufsprozess weiß, desto mehr ist man auch engagiert, seine Kenntnisse anzuwenden. Lehmkuhler: „Dazu bedarf es ständig neuer Impulse, die unsere Coachings durch unser erfahrenes Team bieten. Unsere Schulungen sind so ausgerichtet, dass sie das Personal nachhaltig fit halten.“ Das zahlt sich aus. Die Umsätze steigen jedes Mal nach der Schulung im zweistelligen Prozentbereich.

Gutes Gefühl für Käufer und Verkäufer

Gutes und erfolgreiches Verkaufen hat viel mit exzellenter Kommunikation und Kenntnissen aus der Psychologie zu tun. Neben dem konkreten Produktwissen dürfen die „weichen“ Faktoren nicht fehlen: Was wünscht sich der Kunde wirklich, wenn er sich für ein bestimmtes Schmuckstück interessiert? Will er sich Status verschaffen? Will er geliebt oder bewundert werden? Will er sich selbst belohnen? Will er Freude schenken? Wie, wo und warum fühlt sich ein Kunde maximal wohl und kauft gerne? Ein idealer Verkaufsabschluss macht sowohl den Verkäufer als auch den Käufer langfristig glücklich – und generiert zudem Weiterempfehlungen. Dazu hat Walter Lehmkuhler Consult-Module entwickelt,

Walter Lehmkuhler, Geschäftsführer

die individuell auf die Bedürfnisse des Juweliers abgestimmt werden.

Erfolgsgarantie inklusive

Verkaufen ist immer eine Frage des Vertrauens. Lehmkuhler garantiert Partnern und Kunden nach Absolvierung von vier Verkaufcoaching-Modulen eine Umsatzsteigerung. Das Team bietet Einzelcoachings von Führungskräften und Beschäftigten, die individuell auf die jeweiligen Vorkenntnisse eingehen und die Weiterentwicklung gezielt fördern. Zudem gibt es Inhouse-Coachings im Team, bei denen kunden- und zielorientierte Kommunikation am Telefon, der Einsatz der Stimme, kreative Wortwahl und Körpersprache trainiert werden. Last but not least veranstaltet Walter Lehmkuhler Coaching-Events in der Region, bei denen sich Unternehmer und Verkäufer aus der Branche austauschen können. Die Coaching-Events sind geschäftsübergreifend und laden dazu ein, Wissen und Erfahrung zu vernetzen.

Die Coachings bringen so garantiert frischen Elan ins Geschäft.

Axel Henselder

→ www.lehmkuehler-consulting.de