

VERTRIEBSTRAINING FÜR SMART HOME PARTNER

Vom Fachpartner zum Systemverkäufer.

Bedürfnisse erkennen.
Lösungen verkaufen.



Transformation ist der Weg von Strategie zu Wachstum.

Markt & Kunde. Technologie. Prozesse. Menschen. Gemeinsam erfolgreich verändern.



Strategie



Prozesse



Menschen



Wachstum



DIE STRATEGISCHE AUSGANGSLAGE

„**Das Handwerk** hat ein starkes Produktportfolio im Angebot.

Ihre Smart Home und KNX-Lösungen sind technisch auf höchstem Niveau, designstark, zukunftssicher.

Und trotzdem kaufen viele Endkunden weiterhin bei Amazon oder im Baumarkt.

Nicht weil das Produkt schlechter ist – sondern weil niemand ihnen erklärt hat, warum das Fachhandwerk die bessere Entscheidung ist.

Das ist kein Produktproblem. **Das ist ein Vertriebsproblem.**“





DIE STRATEGISCHE AUSGANGSLAGE

Bildungsinstitute bilden technisch exzellente Partner aus.

Die Schulungen decken alle Qualifikationsstufen ab – vom Einstieg bis zur zertifizierten Weiterbildung.

Was bisher fehlt:

Ein strukturiertes Vertriebs- & Kommunikationstraining, das aus einem guten Installateur einen überzeugenden Systemberater macht.

Verbindung aus Technologie + Coaching + Vertrieb:

„Wir befähigen das Handwerk nicht nur Produkte zu verkaufen, sondern echte Kundenbedürfnisse zu erkennen und daraus nachhaltige Smart Home Lösungen zu entwickeln.“

Typische Fragen / Hürden im Handwerk:

- ❓ Wie erkläre ich dem Kunden den Unterschied zwischen Profi-Produkt und DIY-Produkt?
- ❓ Wie führe ich ein Beratungsgespräch?
- ❓ Wie behandle ich den Einwand 'zu teuer'?

➔ **Das ist der häufigste Grund, warum Angebote nicht zu Aufträgen werden.**



Der stärkste Markenmoment passiert nicht im Browser – er passiert im Kundengespräch.

Wenn der **Fachpartner** falsch positioniert, zu früh über Technik redet oder den Preis nicht verteidigen kann, **beschädigt das die Marke.**



Falsche
Positionierung



Zu früh über
Technik reden



Preis nicht
verteidigen



→ Jeder schlecht geführte Beratungsdialog
ist ein **verpasster Markenbotschafter.**



Ein Partner, der nicht verkaufen kann, baut keine Projekte – egal wie gut er zertifiziert ist.

Vertriebskompetenz ist der fehlende Baustein
zwischen Kunden und Umsatz.

Wer verkaufen kann, verkauft **seine Lösungen**
und nicht das günstigere DIY-Produkt.



HANDWERK



Wert.
Qualität.
Zukunftssicher.

VS.

ALTERNATIVPRODUKT



Günstiger Preis.
Kurzfristiger Vorteil.
Langfristiger Nachteil.



MODULPLAN IM ÜBERBLICK

01



Modul 1: Markt & Rolle des Elektrohandwerks

🕒 45 Min.

- Entwicklung Smart Home – DIY vs. Professionelle Lösung
- Veränderung durch matter und Erwartungen von Endkunden
- Rolle des Handwerks (vom Installateur zum Systemberater)
- Typische Fehler im Verkauf - Verkaufspsychologie und Grundnutzen verstehen
- Eigenmotivation und Zielorientierung – Vorbereitung & Zustandsmanagement



Wer nur Technik erklärt,
verliert gegen einfache
DIY-Lösungen

02



Modul 2: Kaufmotive und Bedürfnisse verstehen

🕒 150 Min. inkl. Gruppenarbeit

- Grundlogik: Situation → Bewertung → Gefühl → Handlung (Kauf)
- Typische Smart Home Motive (Funktional, Emotional, Sozial) – Antreiber
- Zielgruppen und Buyer Personas kennen

→ Unterschiedliche Kunden brauchen unterschiedliche Beratung



Kunden wirklich verstehen
– nicht nur bedienen

03



Modul 3: Fragetechniken und Gesprächsführung

🕒 120 Min. inkl. Rollenspiel

- Grundlagen der Kommunikation
- Phasen eines Beratungs- & Verkaufsgesprächs
- Gute vs. Schlechte Fragen – Tiefenfragen
- Aktives Zuhören und Fragetechniken (offene vs. geschlossene Fragen)

→ Mein Gegenüber verstehen und entsprechend beraten



Die richtigen Fragen führen
zu den richtigen Lösungen

04



Modul 4: Vom Bedarf zur Lösung (Übersetzungskompetenz)

🕒 90 Min. inkl. Übung

- Die Sprache des Kunden sprechen plus seine Wünsche und Bedürfnisse in konkrete Funktionen übersetzen. Struktur: Bedürfnis → Funktion → Produkt
- Angebotspräsentation und Nutzenargumentation (Merkmale → Vorteile → Nutzen)

→ Wer nicht die Sprache des Kunden spricht, der erreicht sein Gegenüber nicht.



Bedürfnisse in überzeugende
Lösungen übersetzen

05



Modul 5: Einwandbehandlung & Abschluss

🕒 90 Min. inkl. Rollenspiel

- Nicht kontern, sondern verstehen – Einwand vs. Vorwand
- Einwandbehandlung
- Abschlusstechniken ohne Druck

→ Mögliche Einwände verstehen, darauf eingehen und Abschlüsse generieren



Einwände souverän meistern
und Abschlüsse erzielen



ZIEL DES TRAININGS: Mehr Sicherheit im Kundengespräch, bessere Beratung, höhere Abschlussquote – und zufriedene Kunden.

METHODIK & KONKRETE ERGEBNISSE

Wichtig für die Zielgruppe Handwerk

- Ausgewogene Menge Theorie
- konkrete und nicht zu verständliche Formulierungen
- echte Beispiele aus dem Alltag
- Format anpassbar: 1 – 2 Tage

Output für Teilnehmer

- Gesprächsleitfaden mit starken Fragen für Kundengespräche
- klares Verständnis von Kaufmotiven
- Einfache Struktur für Beratungsgespräche
- Souveränität die Technik in Nutzen für die Situation des Kunden zu übersetzen

Methodik

- Impulse aus Theorie & Wissenschaft
- Leitfaden / Handbuch zum Mitnehmen
- Kein PowerPoint-Frontalunterricht
- Rollenspiele mit echten Szenarien
- Gruppenarbeiten mit Persona-Karten
- SENF-Übungen direkt am Produktportfolio
- Transfer-Aufgaben zwischen den Modulen.



Hebel 1 – Umsatz beim Handwerk:

„Ein Fachpartner, der Vertrieb kann, schreibt mehr Angebote – und konvertiert mehr davon zu Aufträgen.“

Das bedeutet mehr Produkte, die verbaut werden. Das Training zahlt sich für das Handwerk direkt in Absatzvolumen aus.“

Hebel 2 – Markendifferenzierung:

„Wenn Fachpartner ihre Marken professionell positionieren und die Markenversprechen im Kundengespräch glaubwürdig vertreten, schafft das einen Qualitätsvorsprung, den kein Mitbewerber einfach kopieren kann.“





Hebel 3 – Mehrwert für Sie und ihre Mitarbeiter:

„Dieses Training kann exklusiv für Handwerksbetriebe und Systemintegratoren angeboten werden – als Differenzierungsmerkmal gegenüber nicht-zertifizierten Betrieben.

Das erhöht die Attraktivität des eigenen Betriebes und bildet Ihre Mitarbeiter zu Systemverkäufern weiter. **Ein Gewinn für alle!**

Hebel 4 – Erweiterung kommunikativen Kompetenzen:

„Das Handwerk ist heute stark in Produktkompetenz. Mit diesem Modul entsteht ein neues Kompetenzfeld:

Vertrieb & Beratung. Das macht das Angebot vollständiger – und Sie zur einzigen Anlaufstelle für alles, was ein Endkunde braucht.“



