

# Ganzheitliche Wohnberatung

Der Textile Einrichter ist das Zukunftskonzept von MZE/2HK. Unternehmensberater Alexander Verweyen gibt wertvolle Verkaufsimpulse für den „roten Faden“ zur ganzheitlichen Wohnberatung

**N**ach der erfolgreichen Premiere des Chancengipfels 2010 gestaltet MZE/2HK auch auf der kommenden Heimtextil im Deco Team-Forum einen Eventtag, um Raumausstatter Impulse für erfolgreiche Verkaufskonzepte zu geben.



Peter J. Schroeder, 2HK-Projektleiter, moderiert den Eventtag

2HK-Projektleiter Peter J. Schroeder führt auch 2011 durch den MZE-Eventtag. Gast ist der renommierte Unternehmensberater und Buchautor Alexander Verweyen, der in zwei Vorträgen Konzepte ganzheitlicher Wohnberatung vorstellen wird.

## Ganzheitlich heißt die Devise

Ganzheitliches Gestalten von Wohn- und Schlafräumen über Küchen- und Badausstattung bis hin zur Elektroplanung wird immer stärker nachgefragt. Erfolg hat, wer Kunden Beratung und Umsetzung aus einer Hand bietet – von den Gardinen bis hin zu den Leuchten. „Ganzheitliche Raumberatungen eröffnen dem Raumausstatter neue Beratungs- und Absatzebenen. Über diese Einrichtungskompetenz werden Zusatzumsätze generiert. Der textile Spezialist wird zum ganzheitlichen Einrichter. Das fordern die Märkte“, so Peter J. Schroeder. Hier setzt das 2HK-Verkaufskonzept „Der Textile Einrichter“ an. Alexander Verweyen hat die zehn

wichtigsten Verkaufsregeln für eine Wohnberatung erarbeitet, die von MZE/2HK erstmalig vorgestellt werden.

Im ersten Teil **um 13 Uhr** werden die **Wege aus der Kompetenzfalle** aufgezeigt. Wie realisiere ich ganzheitliche Wohnberatung? Warum ist das noch immer ein Problem für viele Raumausstatter? Was kennzeichnet den Zielkunden und wie hat er sich verändert? Was wollen die Kunden auf keinen Fall? Wie schaffe ich es, den Kunden zu (ver)-führen? Mit welchen Fragen komme ich im Beratungsdialog in Richtung ganzheitliche Wohnberatung? Das sind die Fragen, die zu beantworten sind. Im zweiten Teil **um 15 Uhr** geht es um die **Sicherung und Erhöhung** der Verkaufsabschlüsse durch gezielte Führung. Basis ist die ganzheitliche Wahrnehmung des Kunden und seiner Wünsche. Das passende Gesprächskonzept hilft dabei. Wie vermeide ich die Fehler bei einer Wohnberatung und wie stelle ich die Abschlussfrage richtig? MZE/2HK unterstützt als Kooperation der Inneneinrichtung und Raumausstatter seine Kunden. Eine große Unterstützung für die Messebesucher ist das Handout „Der rote



Alexander Verweyen gibt wertvolle Verkaufsimpulse

Faden zur ganzheitlichen Wohnberatung“, das jeder Messebesucher als Präsent erhält. Zum Abschluss des Eventtages lädt MZE/2HK Kunden und Messebesucher ab **17.30 Uhr** zur **After-Work-Party**. Das Deco Team-Forum und kulinarischen Spezialitäten aus Frankfurt geben den Rahmen für viele interessante Gespräche miteinander, mit den Machern von MZE/2HK und mit Alexander Verweyen.

## Programm:

### Ganzheitliche Wohnberatung mit MZE/2HK

- 13 Uhr Wege aus der Kompetenzfalle: Über die neue Fensterdekoration zur ganzheitlichen Gestaltung, Alexander Verweyen, Unternehmensberater
- 15 Uhr Von der Planung zum sicheren Abschluss Erhöhung der Verkaufsabschlüsse durch gezielte Führung, Alexander Verweyen, Unternehmensberater
- 17.30 MZE/2HK lädt ein Kulinarischer Abend mit Frankfurter Spezialitäten Branchenaustausch mit Alexander Verweyen