



## Dieter Haider

**Verkauf und Abteilungsleitung** im Fach- und Einrichtungshandel,

**Einkauf** 41 Jahre, seit 37 Jahren in den Ursprungsländern,  
**Gesamtverkaufsleitung** in namhaftem Einrichtungshaus,  
**Selbstständigkeit** mit Vermittlung von Direktimporten,  
**Produktmanagement** mit Gesamtverantwortung für alle betriebswirtschaftlichen Kennzahlen im Bereich Teppiche,  
**Weiterbildung** durch Fachschulungen und Seminare zu den Themen Verkauf, Kommunikation, Rhetorik und Personalführung,

**Entwicklung** eines erfolgreich angewendeten Schulungskonzepts mit Produktschulungen und fachorientierten Verkaufstrainings,

**aktuell** Gesellschafter und Geschäftsführer der Carpet Consulting GmbH.

## Carpet Consulting GmbH

Ein Unternehmen mit dem Anspruch, durch Verbesserung der Beratungs- und Führungsqualität, niveauvolle Kundenevents und Unternehmensberatung dem Teppich seinen verlorenen Stellenwert innerhalb des Einrichtungshandels zurückzugeben oder diesen weiter auszubauen.

## Kontakt

Haben Sie Interesse an den Dienstleistungen von Carpet Consulting?

Ich nehme mir gerne Zeit für Sie. Rufen Sie an oder schreiben Sie eine E-Mail. Ich bin gespannt auf Ihre Anfrage und freue mich auf ein Gespräch mit Ihnen.

### CC Carpet Consulting GmbH

Dieter Haider

Leyrenbachstraße 22

D-72770 Reutlingen

Tel. +49 172 2168897

E-Mail: [info@carpet-consulting.de](mailto:info@carpet-consulting.de)

[www.carpet-consulting.de](http://www.carpet-consulting.de)



**CARPETCONSULTING**  
Innovation aus Erfahrung



**CARPETCONSULTING**  
Innovation aus Erfahrung

## CARPETCONSULTING

Trainings & Seminare, Teppich-Events,  
Beratung für die Teppich-Branche



## Seminare und Trainings für Verkäufer und Führungskräfte

Speziell auf den Fachbereich abgestimmte Produktschulungen werden in anschließenden Verkaufsseminaren konkret und praxisnah umgesetzt. Mit videounterstützten Trainings lernen Ihre Verkäufer den professionellen Aufbau des Verkaufsgesprächs: Ansprache, Bedarfsermittlung, Beratung, Abschluss und Verabschiedung. Der Verkäufer soll sich, außer mit Fachwissen, auch als kompetenter Einrichtungsberater innerhalb des Einrichtungshauses präsentieren. Führungskräfte werden optimal auf die Aufgabe vorbereitet, ihre Mitarbeiter im Verkauf zu unterstützen.

### Ihre Vorteile

- Motivierte und selbstsichere Verkäufer.
- Umsatzoptimierung durch Anhebung des Auftragswerts, Zusatzverkäufe und professionelle Preisgespräche.
- Erreichen von Fachgeschäftskompetenz.
- Imagegewinn für das gesamte Unternehmen.

Geben Sie sich und Ihren Verkäufern die Möglichkeit, über die neuen Anforderungen des Teppich-Marktes und durch zeitgemäße Lösungen zu alter Umsatz- und Ertragsstärke zurückzukehren oder diese weiter auszubauen. Qualifizieren Sie Ihre Mitarbeiter für alle Anforderungen des Marktes und Ihre unternehmerischen Ziele.



## Teppich-Events – Informationsabende für geladene Gäste

Im Mittelpunkt stehen eine Multimediashow und eine aus Ihrem Sortiment zusammengestellte Warenpräsentation, die von mir kommentiert wird. Eine Präsentation, die dem Teppich, von hochmodern bis klassisch, seine Wertigkeit innerhalb der Einrichtung zurückgeben wird.

### Ihre Vorteile

- Entsprechend Ihrem Adressenmaterial – gewinnen Sie neue und niveauvolle Kunden (geladene Kunden können Gäste mitbringen)!
- Imagewerbung für das gesamte Unternehmen.
- Kundenbindung (Keiner Ihrer Gäste wird Sie bei akutem oder künftigem Bedarf außer Acht lassen).
- Sie beweisen Kompetenz und demonstrieren Fachhändlerqualität.
- Sie sprechen eine Klientel mit hoher Kaufkraft an.
- Auch für Ihre Mitarbeiter ein lehrreicher Abend mit vielen Verkaufsargumenten.

Zum Ablauf und zur weiteren Ausgestaltung eines solchen Events berate ich Sie gerne.



## Beratung für Einkauf und Vertrieb

Ich verfüge über 48 Jahre Erfahrung in allen Bereichen der Teppichbranche. Dadurch bin ich in der Lage, Sie gezielt zu beraten, in Einkauf und Vertrieb kompetent zu unterstützen und Ihr Teppichgeschäft fit für die Zukunft zu machen.

### Ihre Vorteile

- Profitieren Sie von meinem einzigartigen Know-how.
- Entdecken Sie Potenziale, die Sie in Ihrer Teppichabteilung nie vermutet hätten.
- Als außenstehender Profi mit langjähriger Erfahrung helfe ich Ihnen, Prozesse zu optimieren.
- Sie erhalten neutrale Auskunft und einen Gesamteindruck über Branche und Entwicklungen, die nicht durch Lieferanten beeinflusst sind.

Meine Beratung soll Unterstützung und keine Infragestellung von Führungsverantwortlichen sein, die mit Ihrem Tagesgeschäft oft mehr als ausgelastet sind.