

Inhalt

Einleitung vom Autor 2

Über den Autor 3

Inhalt 5

Kapitel 1 6

Die neue Welt des Küchenkaufs:

Trends und Herausforderungen

Kapitel 2 14

Die digitale Transformation im Küchenverkauf

Kapitel 3 21

Digitalisierung als Chance und Herausforderung

Kapitel 4 28

Den modernen Küchenkunden verstehen:

Bedürfnisse und Erwartungen

Kapitel 5 36

Effektive Kommunikation:

Vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss

Kapitel 6 43

Der digitale Werkzeugkasten für den Küchenverkauf

Kapitel 7 50

Training und Motivation des Verkaufsteams

Kapitel 8 56

Fallstudien:

Erfolgreiche Küchenverkaufsstrategien in der Praxis

Kapitel 9 63

Der Blick in die Zukunft:

Wie sich der Markt weiterentwickeln wird

Schlusswort 71