

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