

## Der Club der Durchsetzer ist gestartet

23.04.2015, 18:50 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Thomas Witt Consulting GmbH*

---

Mehr Umsatz, trotz sinkender Frequenz – das Versprechen des Durchsetzungsprogramms

Bad Vilbel, 23.04.2015: Die Frequenz in den Möbelhäusern sinkt gnadenlos. Thomas Witt hat jetzt ein Programm entwickelt, um trotz weniger Frequenz mehr Umsatz zu erzielen. Der Club der Durchsetzer ist am 15.04.2015 mit den Inhaber, Geschäftsführern und Hausleistern von acht kleinen Möbelhäusern gestartet, auf die nun 12 Monate voller Beratung, Verkaufstraining und Coaching wartet und so 10-20% mehr Umsatz verspricht.

Bei dem Club der Durchsetzer handelt es sich um ein Durchsetzungsprogramm und nicht um ein Verkaufstraining. „Ganz ehrlich? Verkaufstrainings haben noch nie geschafft eine langfristige Veränderung zu bewirken“, erklärt Thomas Witt. Er selbst hat 1995 viele Besucher auf der Großfläche kontaktiert und dabei gesehen, wo die Fehler der Möbelverkäufer und den Führungskräften lagen. Doch, dass eine dauerhafte Veränderung nicht über Verkaufstrainings gelingen kann, war den Erfindern des Durchsetzungsprogramms sofort klar, denn Menschen verändern nicht gerne ihr Verhalten. „Wenn wir in den Möbelhäusern vor Ort waren, konnten wir bessere Ergebnisse messen. Doch wenn wir längere Zeit nicht präsent waren, dann fielen die Möbelverkäufer wieder in ihre alte Verhaltensmuster“, so Thomas Witt. Eine Veränderung musste her: Die Führungskräfte und Inhaber mussten in den Prozess mit integriert werden, so konnten diese den Prozess selbst in die Hand nehmen. Um dies zu erreichen, mussten die Führungskräfte jedoch zuerst an ihrem eigenen Verhalten arbeiten und dies verändern.

Der Club der Durchsetzer ist auf messbare Ergebnisse ausgerichtet. Durch den Fokus auf die Durchsetzung von neuen Verhaltensweisen, wird das Programm nachhaltig und prozessorientiert. Zusammen mit den Möbelhäusern, wird ein System entwickelt, welches von den Führungskräften danach durchgeführt werden kann. Die Führungskräfte werden so zu den Trainern ihrer Verkäufer und sind so nicht auf Dritte angewiesen. Bei dem Training der Verkäufer ist es besonders wichtig, dass die Kontrolle zu einer gelebten Anerkennung wird. Denn nur motivierte und gut gelaunte Verkäufer, können auch wirklich mehr verkaufen.

Die Thomas Witt Consulting GmbH schaut dabei auf eine langjährige Erfahrung mit über 200 Möbelhäusern und die eigene Tätigkeit auf der Verkaufsfläche zurück. Durch die Optimierung des Programms und die Veränderung im Verhalten der Führungskräfte, hilft es bei gleichen Werbekosten 10-20% mehr Umsatz zu erreichen.

„Wenn du das tust, was du immer getan hast, wirst du das bekommen, was du immer bekommen hast“, zitiert Thomas Witt den Wahlspruch der Firma. „Nur wenn wir etwas anders tun, dürfen wir auch andere Ergebnisse erwarten“.

Mehr Umsatz, trotz sinkender Frequenz – Der Club der Durchsetzer als Retter der Möbelhäuser.

### Portrait

Über Thomas Witt Consulting GmbH

Das Consulting Unternehmen Thomas Witt Consulting GmbH ([www.thomaswittconsulting.de](http://www.thomaswittconsulting.de)) mit Sitz in Bad Vilbel wurde im Jahr 2005 gegründet. Thomas Witt, Jürgen Skupien und Leif Kania haben Programme speziell für

mittelständische Möbelhäuser entwickelt. Der Fokus liegt auf dem „100% Club“ für Möbelverkäufer und dem „Club der Durchsetzer“, für Inhaber, Geschäftsführer und Hausleiter. Hierbei soll trotz sinkender Frequenz mehr Umsatz erzielt werden und somit den mittelständischen Möbelhäusern helfen.

---

News-ID: 850380 • Views: 141 (Stand: 02.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/850380/Der-Club-der-Durchsetzer-ist-gestartet.html>