PRESSE-INFO

Über 120 Teilnehmende beim Live-Coaching: Mike Dierssen schärft Abschlussstärke zum Jahresauftakt der MHK Europa Akademie

„360°-Vertriebskompetenz. Motivation, Inspiration und Abschlusspower!“ setzt Impulse in Dreieich.

Dreieich, 9. Februar 2026. Die MHK Europa Akademie ist mit einem ausgebuchten Live-Coaching in das Weiterbildungsjahr gestartet: Über 120 Teilnehmende, darunter Handelspartnerinnen und -partner, Kollegen aus dem Verkauf und Vertrieb sowie Gäste, arbeiteten in Dreieich mit Mike Dierssen an Motivation, Gesprächsführung und Abschlussqualität im Verkauf. Dierssen bringt als Speaker, Trainer, Autor und Unternehmer über 40 Jahren Vertriebserfahrung mit und zählt zu den profiliertesten Verkaufsexperten im deutschsprachigen Raum. Das Live-Format war auf die direkte Anwendbarkeit im Alltag der MHK Partnerinnen und Partner ausgelegt – ein klarer Startimpuls für das Geschäftsjahr.

Im Mittelpunkt der Zwei-Tages-Veranstaltung „360°-Vertriebskompetenz. Motivation, Inspiration und Abschlusspower!“ stand die Arbeit der Handelspartnerinnen und -partner: Wie verkauft man mit Begeisterung? Wie nimmt man Kundinnen und Kunden spürbar und aktiv im Prozess mit und erzielt Abschlüsse ohne Druck? Mike Dierssen thematisierte unter anderem Konzepte wie mentale Visualisierung und die Kraft des positiven Denkens als Treiber im Verkauf.

Sechs präzise Lernimpulse – sofort im Studioalltag umsetzbar

In sechs Einheiten führte Dierssen die Teilnehmenden fortlaufend durch alle Phasen des Verkaufsprozesses, von der Terminvorbereitung bis zum Abschlussgespräch und möglichen Kundeneinwänden, und gab Raum für konkrete Anwendungsfälle und Fragen:

- Impuls 1: Verkäuferpersönlichkeit – Auftreten, innere Haltung und Wirkung
- Impuls 2: Verkaufspsychologie anwenden – Motive erkennen und Kaufpfade öffnen
- Impuls 3: Ersten Eindruck meistern – Gesprächsrahmen schaffen statt Small Talk
- Impuls 4: Bedarf vor Preis – systematische Kundenergründung
- Impuls 5: Präsentieren und Closing – klare Dramaturgie bis zum Abschluss
- Impuls 6: Einwände bearbeiten – Technik, Timing und Transfer in die Praxis

„Wir wollen mit unserer Akademie Formate bieten, die am nächsten Tag direkt im Geschäftsalltag wirken“, so Markus Paul, Leiter der MHK Europa Akademie. „Mit Mike Dierssen konnten wir unser Programm um einen renommierten Experten erweitern, der praktische Vertriebsunterstützung gibt – eine sehr aktuelle und wichtige Thematik für unsere Partner. Besonders, um sich mit der Serviceleistung vom Wettbewerb zu differenzieren.“

Dass die Inhalte wirken, wird gleich am Folgetag auf das Seminar bestätigt: Sandy Korinsky vom Küchenstudio Martin in Gera berichtete direkt über einen erfolgreichen Abschluss im ersten Kundengespräch.

PRESSE-INFO

MHK Europa Akademie: Weiterbildung mit Mehrwert

Die MHK Europa Akademie bietet Qualifizierungen für Unternehmerinnen und Unternehmer, den Verkauf, die Montage sowie Jungunternehmer und deckt Kompetenzen in allen Bereichen ab – vom Vertrieb über die Unternehmensführung und digitale Sichtbarkeit bis zu technischer Qualifikation. Das Programm 2026 kombiniert Präsenz-, Live-Online- und Workshop-Formate. Ziel ist die Wissensvermittlung mit Fokus auf die Übertragung und sofortige Wirkung im Arbeitsalltag der MHK Partner.

Das Programm der MHK Europa Akademie 2026 ist hier einsehbar.

Über die MHK Group

Die MHK Group ist eine der führenden europäischen Branchenplattformen für Haus und Wohnen. Mit 4.310 Anschlusshäusern in den Landesgesellschaften MHK Deutschland, MHK Belgium, MHK France, MHK Iberica, MHK Nederland, MHK Österreich, MHK Schweiz und MHK UK, die 2024 einen Umsatz von 9,197 Mrd. Euro erwirtschafteten, gehört der Full-Service-Verband zur Spitzengruppe der internationalen Einkaufskooperationen für den Küchenfachhandel und das Fachhandwerk. Die 1980 gegründete MHK Group zeichnet sich durch ihre hohe Systemkompetenz, erfolgreichen Geschäftsmodelle und vertrauensvollen Partnerschaften mit mehr als 800 Herstellern und Lieferanten aus.

Mit exzellenten Dienstleistungen sowie innovativen Produkten und Technologien unterstützt sie die MHK Gesellschafterinnen und Gesellschafter, überdurchschnittlich und nachhaltig erfolgreich zu sein. Sie profitieren zudem von profilierten Brand- und Franchisekonzepten wie den bekannten Marken musterhaus küchen und REDDY Küchen, dem urbanen Showroom-Konzept YCON, fünf Küchen-Eigenmarken sowie dem Franchisesystem Bad & Body. Außerdem steht die MHK Group für starke Verbände wie interdomus Haustechnik, die mitgliederstärkste deutsche Verbundgruppe der Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnikbranche, sowie Deutscher Wohnbau Verbund und TOP Malermeister. Zu den zahlreichen Systempartnern der MHK Group gehören darüber hinaus unter anderem der Finanzdienstleister CRONBANK und der Anbieter für Küchenplanungssoftware, CARAT.

Weitere Informationen gibt es unter www.mhk.de.

Kontakt

MHK Group AG
Hans-Strothoff-Platz 1
63303 Dreieich
Germany

PRESSE-INFO

Katrin Schäfer
Telefon: +49(0)6103 / 391-941
E-Mail: k.schaefer@mhk.de