
Vorwort

Facebook, YouTube, Twitter, Xing ... – haben Sie auch schon das Gefühl, dass unsere Art der Kommunikation eine bedrohliche Wendung erreicht? Fast 600 Millionen Menschen sind bereits auf Facebook, in zwei Jahren könnte es eine Milliarde sein. Das soziale Netzwerk wird zum Leitmedium, verändert unsere Freundschaften und Beziehungen und natürlich auch unser tägliches Business.

Meines Erachtens ist diese Entwicklung sehr bedenklich. Der persönliche Vertrieb ist das A und O eines erfolgreichen Unternehmens, insbesondere im Maschinen- und Anlagenbau, da gerade erklärungsbedürftige technische Produkte eine persönliche Ansprache unabdingbar machen. Hier entsteht der erste persönliche Kontakt zwischen einem Interessenten und Ihrem Unternehmen. Sie als Vertriebler repräsentieren Ihr Unternehmen und bestimmen somit maßgeblich, wie Ihre Kunden und Interessenten Ihre Leistungen/Produkte wahrnehmen. Gerade in der heutigen Zeit: Wo Märkte enger werden und Produkte, Leistungen, Angebote und Preise sich immer mehr angleichen, entscheidet nach wie vor die persönliche Beziehungsebene ganz wesentlich darüber, bei wem der Kunde gerne Kunde ist und bleibt.

Kommt keine emotionale Beziehung zwischen Ihnen und Ihrem Kunden zustande, fehlt möglicherweise dieses notwendige Vertrauen. Viele Kunden bewerten diese vertrauensvolle Beziehung oftmals höher als den Namen eines Unternehmens. Es ist nicht außergewöhnlich, dass, nachdem ein Vertriebler bzw. Verkäufer seinen Arbeitgeber gewechselt hat, auch einige seiner Kunden „mitwechseln“. Die persönliche Vertrauensbasis ist nach wie vor die wichtigste Ebene im erfolgreichen Vertrieb. Leider geht in der heutigen Zeit aufgrund der vielen Sozial-Media-Network-Produkte diese emotionale Basis einfach verloren.

Ein grundlegender Fehler ist es, wenn Unternehmen Internetportale für Vertriebs- oder Marketingkanäle als ausreichend ansehen. Es sind Kommunikationskanäle, die direkt anzeigen, welche Kunden auf das Unternehmen, die Produkte und den Service reagieren. Aber wissen Sie wirklich, was er denkt und wie er sich entscheidet, wenn Sie keinen persönlichen Kontakt dauerhaft halten?

Mein Buch soll Ihnen vermitteln, wie viel positive Impulse und vor allem dauerhaften Erfolg Sie durch persönliche Geschäftskontakte erzielen.

Sie werden

- Ihre Kommunikation optimieren
- Ihren Vertrieb strategisch ausrichten
- Ihre Akquise am Telefon optimieren
- Ihre Anzahl der Vororttermine erhöhen
- Ihre Kunden in Präsentationen und Verhandlungen überzeugen
- Ihre Kunden durch kundenindividuelle Angebote begeistern
- Ihre Auftragsrate durch optimales Nachfassen Ihrer Angebote erhöhen
- Ihr Zeitmanagement optimieren
- ... und vor allem Ihre Begeisterung für die Kaltakquise entdecken

Vielleicht werden Sie, nachdem Sie dieses Buch gelesen haben, auch Ihre privaten Gewohnheiten ändern und Ihre Freunde einfach mal wieder anrufen. Sie werden feststellen, dass viel mehr Gefühl und Lebensfreude durch ein persönliches Gespräch vermittelt wird als durch einen „Blog“ im Internet.

Magdeburg, im Oktober 2012

Caroline Krause

Professionelle Vertriebspower im Maschinen- und
Anlagenbau

So stärken Sie sich und Ihre Mitarbeiter für den
persönlichen Kundenkontakt

Krause, C.

2012, XIII, 138 S. 66 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-8349-3578-6