
Geleitwort

Liebe Leserinnen und Leser,

es freut mich sehr, dieses Vorwort schreiben zu dürfen, weil Jan Helmut Hönle weit mehr als nur ein junger Kollege für mich ist.

Er hat 2000 an meinem Intervall-Profi-Training teilgenommen. Er hat damals in der Allianz-Agentur seines Vaters gearbeitet und wollte wirklich mehr Erfolg. Das wollen viele, aber nicht jeder startet so durch. Jan Helmut Hönle zählte zu den Teilnehmern, die sich richtig engagieren und einfach mehr wollen als nur das Übliche, den Durchschnitt, das, was alle erreichen möchten.

Schnell stellte sich heraus, dass die Konstellation in Vaters Agentur nicht optimal war, und so machte er sich als Makler selbstständig. Und er beherzigte von Anfang eine einfache Erfolgsregel: „Nicht breit, sondern spitz“ in den Markt gehen. Er spezialisierte sich auf „Fremdwährungsdarlehen“ und lernte das Internet für sich selbst optimal zu nutzen. www.bau-fi-tipp.de ging an den Start, und er wurde immer erfolgreicher, sowohl als Makler vor Ort als auch als „Telefonverkäufer“ von Baufinanzierungen.

Es gibt immer wieder mal Teilnehmer, die mehr und mehr zu Freunden werden, so war es auch zwischen uns beiden. Der Kontakt hielt, wir tauschten uns öfter aus und entwickelten uns dadurch beide weiter.

2005 kam dann der Sprung. Wir lernten das Konferenzsystem von CSN® in Düsseldorf kennen – und so wurde die Video- und Online-Beratung geboren. Ich bot Online-Seminare an und Jan Helmut Hönle setzte meine und seine Ideen in seiner Praxis erfolgreich um. Ich glaube sagen zu können, dass wir in der Online-Beratung und im Online-Verkauf sowie in der Online-Schulung echte Pioniere waren.

Er perfektionierte die Technik, erfolgreich online zu beraten und zu verkaufen, und ich habe mich 2007 wieder ganz auf die Haptik und „5 Sinne verkaufen mehr“ konzentriert.

Es hat mich SEHR gefreut, dass Jan Helmut Hönle sich schließlich entschieden hat, Trainer und Speaker zu werden. Von Albert Schweitzer stammt der Satz: „Man darf nur das lehren, was man auch leben kann.“ Das hat Jan Helmut Hönle beherzigt. Und auch als Trainer ist es ihm rasch gelungen, in die obere Liga aufzusteigen – jetzt zeigt er Menschen, die wie er online beraten und verkaufen wollen, was sie dabei beachten sollten.

Besonders stolz macht es mich, dass Jan Helmut Hönle nicht einer von denen ist, die nur schöne Worte machen und wissen, wie es in der Theorie funktioniert. Nein: Er arbeitet mit seinen Teilnehmern Schritt für Schritt an der Umsetzung in die Praxis. So erhält jeder, der sich als Online-Berater selbstständig macht, sein virtuelles Büro und die auf seinen Bedarf passende Marketing-Maschine. Und nun schreibt er schon sein erstes Buch.

Liebe Leserinnen und Leser, ich bin nun seit 25 Jahren Trainer und zähle – so darf ich sagen – zu den Spitzentrainern. Da erlebt man viel. Und in dem explodierten Markt von Speakern, Trainern und Coachs direkt mit oben dabei zu sein, ist eine besondere Leistung. Bei Jan Helmut Hönle aber hat das seine Gründe: Zum einen ist da die enorme Kompetenz, das praktische Fachwissen, abgeleitet aus der eigenen Erfahrung. Auf der anderen Seite ist es der Mensch – Jan Helmut Hönle, der nicht unbedingt zu den Lauten seines Fachs gehört, aber zu den Guten. Denn er möchte seine Kunden nicht nur erfolgreicher machen, sondern ihnen auch die Gelegenheit geben, zu Freunden zu werden.

Es ist wie bei seinem Konzept der Online-Beratung: Was zählt und im Vordergrund steht, ist die persönliche Beziehung.

Ich wünsche den Leserinnen und Lesern die Aufmerksamkeit, die es braucht, um die Inhalte dieses Buch umzusetzen. Und ich wünsche meinem Freund Jan Helmut Hönle, dass er möglichst vielen Menschen zeigt, welche Umsatz- und Gewinnpotenziale die Online-Beratung auch für sie bereithält.

Karl Werner Schmitz

Online beraten und verkaufen

So führen Sie Kunden persönlich durch den
Kaufprozess im Internet

Hönle, J.H.

2017, XVIII, 137 S. 27 Abb. Book + eBook., Hardcover

ISBN: 978-3-658-04841-9