



Training und Beratung im Vertrieb

Stefan Thiermann
Diplom-Kaufmann

An der Obstwiese 4
53639 Königswinter

Tel +49 2244 872104
Fax +49 2244 872140
Mob +49 151 21757444

st@helpingpeoplebuy.de
www. helpingpeoplebuy.de

Akquise und Co!

Neue Kontakte sind der Grundstein für den Unternehmenserfolg. Wieso? Ganz einfach, denn bestehende Kunden werden auch von Wettbewerbern akquiriert und verändern sich. Außerdem sorgt eine Vielfalt in der Kundenstruktur für eine bessere Risikostreuung und weniger Abhängigkeit von einzelnen Kunden. Ferner ist es doch eine fantastische Bestätigung einen potentiellen Kunden entdeckt, überzeugt und schliesslich für das Unternehmen gewonnen zu haben.

Neue Kunden haben nur Vorteile

Neue Kunden sind Klasse! Aber wie kommt man in Branchen des komplexen Vertriebs an neue Kunden. Komplexer Vertrieb bedeutet, daß man es mit langen Verkaufsprozessen und mit Entscheidungsgremien zu tun hat. Außerdem sind Einkaufsabteilungen oftmals professionell organisiert und sind davon abhängig von Zeit zu Zeit ihre Lieferanten und Märkte zu überprüfen.

Welcher Weg?

Für den Vertriebsmitarbeiter stellt sich nun die Frage auf welchem Weg er mit dem Kunden in Kontakt kommt. In einigen Branchen kommen regelmäßige Anfragen auf den Tisch des Vertriebsmitarbeiters. Das ist einerseits angenehm, doch andererseits ist die Qualität der Anfragen manchmal fraglich und man beschäftigt sich mit bereits sehr wettbewerbsintensiven Anfragen. Wenn man sich nichts aussuchen kann, dann muß man sich über eine mangelnde Qualität in der Kundenstruktur auch nicht wundern. Wir sprechen hier von einer negativen Selektion.



Training und Beratung im Vertrieb

Der andere Weg

Ein anderer Weg ist die aktive Ansprache von Kunden, die Akquise. Übertrieben gesprochen hat die Akquise den Vorteil, daß man sich den Kunden aussuchen kann. Durch die eigene Vorselektion an Hand von Kriterien wird man ausschliesslich Unternehmen ansprechen, die von ihrem Bedarf dem eigenen Leistungsspektrum entsprechen. Wir sprechen hier von positiver Selektion.

Ist Akquise noch zeitgemäß?

In Zeiten von Xing, Facebook, LinkedIn und Twitter wird mittlerweile die Meinung vertreten, daß die klassische Kaltakquise am Telefon nicht mehr zeitgemäß ist. Außerdem erhalten die Ansprechpartner jeden Tag viele Anrufe und sind darauf getrimmt jeden Anruf abzublocken: Bewerben Sie sich per Email, lautet oft die Devise bei den Einkäufern. Ein weiteres Puzzlestück für diesen Standpunkt ist die verbrannte Erde die Callcenter-Mitarbeiter oft hinterlassen. Tatsächlich reagieren Kunden allergisch und abweisend, wenn sie unprofessionell angesprochen werden. Dieser Klick-Surr Effekt ist insbesondere dann gegeben, wenn Hintergrundgeräusche anderer Akquisiteure mit abgelesenen Eingangsformulierungen zusammentreffen. Zügige Ablehnung ist so gut wie vorprogrammiert. Und der nächste Anrufer hat es dann tatsächlich schwerer.

Auf jeden Fall ist Akquise zeitgemäß!

An der Akquise führt gar kein Weg vorbei, auch wenn die Akquise nur ein Baustein von vielen Aktivitäten im Vertrieb ist. Die gezielte Ansprache von Kunden ist in vielen Branchen der Erfolgsfaktor schlechthin, da der Kunde gar nicht die notwendige Markttransparenz hat, um mögliche Nischenanbieter anzusprechen.



Training und Beratung im Vertrieb

Akquise: Ja, aber nur mit dem richtigen Werkzeug!

Die Herausforderung ist es den Kunden andersartig und relevant anzusprechen. Es geht darum die klassischen Mechanismen der Ablehnung zu vermeiden und stattdessen zügig in ein Gespräch unter Fachleuten einzusteigen. Jedes Klischee der Akquise führt in die Sackgasse. Reges Interesse und positive Aufmerksamkeit führen dagegen zur Akzeptanz.

Die Erarbeitung von Gemeinsamkeiten, sprachliche Ähnlichkeit und die Anwendung von Fragetechniken zeigen dem Kunden, daß man nicht nach Schema F akquiriert. Mit diesen und weiteren Werkzeugen sind die Anrufe auch dem Kunden nicht lästig, da man die Vorurteile nicht bedient. Vielmehr muß der Eindruck entstehen, daß mein Anruf zum richtigen Zeitpunkt kommt und ein guter Grund für diesen Anruf plausibel dargestellt wird.

Grau ist alle Theorie - bunt ist die Praxis!

Das hört sich alles gut an, doch ohne Praxis bleiben diese Worte graue Theorie. Daher vermitteln wir in den Trainings zunächst Wissen, anschliessend trainieren wir intern und schon kurz danach geht es in die Kundentelefonate. Zunächst alleine oder zu zweit, um Feedback zu erhalten und Diskretion zu wahren. Anschliessend werden die Erfahrungen besprochen und die Techniken auf Praxisnähe bewertet.

Training hilft

Das Feedback zeigt klar: Das Training hilft Hemmschwellen abzubauen, ein positives Bild der Akquise zu vermitteln und letztendlich erfolgreicher im komplexen Vertrieb tätig zu sein. Und das wollen wir schliesslich alle erreichen.



Training und Beratung im Vertrieb

Sie wollen auch schneller besser akquirieren lernen?
Dann sollten wir uns bald sprechen.

Vielleicht rufen wir Sie auch an!

Akquise und Co!

Mit den besten Empfehlungen

Stefan Thiermann
Diplom-Kaufmann

An der Obstwiese 4
53639 Königswinter

Tel +49 2244 872104
Fax +49 2244 872140
Mob +49 151 21757444

st@helpingpeoplebuy.de
www. helpingpeoplebuy.de



Training und Beratung im Vertrieb