



BERND HÜBER
UND PARTNER

Vertriebstrainings

Grundlage meiner Vertriebstrainings ist immer eine systematische Bestandsaufnahme der Marketing- und Vertriebsstrategie des Mandanten samt Situationsanalyse zur Marktbearbeitung. Auf Wunsch wird diese Analyse mit Messungen zur aktuellen Vertriebskraft des Unternehmens durch Testkäufe ergänzt.

Eine Vernetzung der Trainings mit Maßnahmen zur Führungskräfteentwicklung und Teamentwicklung ist erfahrungsgemäß häufig gegeben. Über den laufenden Feedback-Prozess an den Auftraggeber leiste ich die Anbindung dieser Themen.

Akquisition und Empfehlungsmarketing

Die systematisierte Gewinnung von Neukunden ist die Königsdisziplin des Vertriebs.

Das sicher auch zu Recht, denn nichts fällt Beratern schwerer als auch dem Wege der aktiven Ansprache, sei es durch Kaltakquisition oder Empfehlungsmarketing, den Kundenstamm und damit die Marktanteile des Unternehmens auszubauen.

Hier setze ich mit seiner Trainingsreihe zu Akquisition und Empfehlungsmarketing an. Ziel ist die spürbare Steigerung der Akquisitions-Performance des Vertriebs.

Trainingsinhalte:

a. Akquisition

- Reflektion der bisherigen Akquisitionsmethodik
- Unterschied Verkauf und Akquisition
- Die Profile von Akquisiteur und Beziehungsmanager oder der Unterschied zwischen „Hunter“ und „Farmer“.
- Der Kontaktkreislauf
- Methoden der Kaltakquisition
- persönliches Anschreiben
- Telefonat
- Direktansprache
- Veranstaltungen besuchen und selbst organisieren
- Vorbereitung Kontaktaufnahme
- Aufbau Akquisitionsgespräch
- Umgang mit Einwänden
- Erstellen eines persönlichen Aktivitätenplans

b. Empfehlungsmarketing:

- Reflektion der bisherigen Akquisitionsmethodik
- Die Profile von Akquisiteur und Beziehungsmanager oder der Unterschied zwischen „Hunter“ und „Farmer“.

- Der Kontaktkreislauf
- Der Unterschied zwischen Kaltakquisition und Empfehlungsmarketing
- Warum Empfehlungsmarketing?
- Unterschied aktive und passive Empfehlung
- „Lösungsbezogene“ Empfehlung statt „Ich-bezogene Empfehlung“
- Identifizierung und Überwindung von Blockaden im Empfehlungsmarketing
- Zielgruppendefinition oder „Wer soll mich weiterempfehlen?“
- Vorbereitung Kontaktaufnahme
- Gesprächseinstiege entwickeln und trainieren Umgang mit Einwänden
- Erstellen eines persönlichen Aktivitätenplans

c. Immobilienfinanzierung

Ich verknüpfe in meinen Trainings zur Immobilienfinanzierung die Erfolgsbausteine „Kundenorientierung“ und „kompetente Beratung und Verkauf“.

Basis ist die Beratungssystematik der „5-Schritte der Baufinanzierung“. Zu jedem Gesprächsschritt werden die notwendigen Analysefragen aufgezeigt und der verkäuferische Umgang trainiert. Die Phasen werden, je nach Umfang, allein oder mit anderen Phasen kombiniert als Praxissequenz trainiert und dabei mit Fachinput angereichert.

Der Aufbau der Trainingsreihe:

1. Was will der Kunde?
2. Was hat der Kunde?
3. Was braucht der Kunde?
4. Was kann sich der Kunden leisten?
5. Was schlagen Sie dem Kunden vor?

Ergänzt werden die Trainings durch Sequenzen zu den Themen:

- Kenntnisse zum Grundbuch
- Kundentypologien
- Souverän Konditionen verhandeln
- Einwandbehandlung
- Abschlussorientierung
- After-sales-Aktivitäten
- Kundenorientierte und wertschätzende Ablehnung

Aufbau und Ablauf der Trainingsreihen werden mit dem Auftraggeber individuell vereinbart.