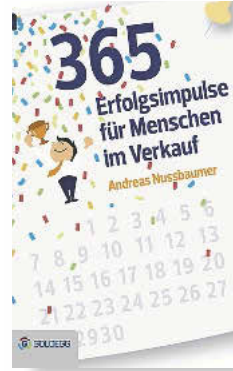


DIE TÄGLICHE DOSIS

Erfolgsimpulse für Menschen im Verkauf

Ein guter Verkäufer lernt nie aus. Davon ist Andreas Nussbaumer überzeugt. Während seiner Vorträge und Seminare fand der Verkaufsprofi seine Überzeugung immer wieder bestätigt: Die besten Verkäufer sind diejenigen, die regelmäßig an ihrer eigenen Optimierung arbeiten. Denn Talent alleine reicht nicht aus, und auch sporadische Verkaufstrainings geraten trotz guter Vorsätze schon nach kurzer Zeit in Vergessenheit. Nussbauers Lösung ist simpel, aber effektiv: Mit seinem Buch »365 Erfolgsimpulse für

Menschen im Verkauf« bietet er Verkäufern kurze und knackige Denkanstöße, mit denen sie sich jeden Tag verbessern. Die Themenpalette seines Buchs reicht von A wie Abschluss technik bis Z wie Zeitmanagement und bietet Unterstützung in so gut wie jeder Situation. Ob man die Impulse von vorne nach hinten durcharbeitet oder sich zunächst auf einzelne Teilbereiche konzentriert – schon mit wenigen Minuten täglichem Training, so das Versprechen des Buches, bringt man sich in verkäuferische Höchstform.



»365 Erfolgsimpulse ...«
von Andreas Nussbaumer
Goldegg Verlag, 272 S., 24,90 €
ISBN: 978-3-99060-010-8

MIT DEM ANGEBOT ÜBERZEUGEN

Wie Sie ertragreicher verkaufen. Die Kolumne von Roland Schraut

Nehmen wir mal an, ein Ehepaar, Mitte 50, hat den Weg zu Ihnen gefunden und interessiert sich für eine neue Einrichtung im Wohnzimmer. Es entwickelt sich ein umfassendes und sehr angenehmes Gespräch, welches mit der Frage endet: »Wann bekommen wir das Angebot?« Natürlich ist es etwas Schönes sich eine neue Einrichtung zu gönnen. Prinzipiell werden also alle Kunden darauf drängen, ein Angebot zeitnah von Ihnen zu bekommen.

Viele Tischler sagen dann unhaltbare Termine zu, weil sie sich kei-

nen Plan zurechtgelegt haben und kein verbindliches Vorgehen eingeübt ist. Dabei liegt auf dem Schreibtisch noch ein Stapel Angebote, die zuerst raus müssen. Angebote die dort womöglich bereits seit Wochen und Monaten liegen. Wer so unterwegs ist, sabotiert sein eigenes Unternehmen! So kommen Sie zu einer größeren Verbindlichkeit im Angebotswesen:

- Definieren Sie grundsätzliche eine Zeitspanne – z.B. fünf Arbeitstage. Eine Woche für ein Angebot ist o.k., zwei Wochen das Maximum. Länger darf es nicht dauern!
- Prüfen Sie Ihre Angebotsquote. Wie viele Angebote schreiben Sie im Monat und

wieviele werden zu Aufträgen?

- Prüfen Sie, inwieweit manche Angebote überhaupt sinnvoll sind, z. B. weil Sie sich so wieso von dem Produktbereich lösen wollen oder weil aus Kundensicht keine klare Kaufabsicht da war.
- Lassen Sie für häufig wiederkehrende Produktlösungen standardisierte Formulierungen erstellen, die auf Knopfdruck verfügbar sind.
- Lösen Sie sich von dem Gedanken, dass nur Tischler Angebote verfassen können: branchenfremde (Teilzeit-)Kräfte sind Gold wert.
- Überraschen Sie Ihre Kunden bereits zu Beginn, indem Ihr Angebot einen Tag vor dem angekündigten Termin kommt.

»Wenn Ihr Angebot länger als zwei Wochen braucht, können Sie es gleich in die Tonne werfen!«

ROLAND SCHRAUT



Der Verkaufsexperte Roland Schraut bietet mit der »Sales academy« ein Mentoringkonzept für Unternehmer im Handwerk an. Infos unter www.salesacademy.ag

Teamplayer:

Das CAD Zeichenprogramm

VECTORWORKS interiorcad



Vectorworks® ist ein Produkt von Vectorworks, Inc.

profacto®



Die Branchensoftware für Tischler und Schreiner.

Kostenlose Demoversion unter:
www.extragroup.de/demo

extragroup GmbH
Vectorworks Partner
Pottkamp 19
D-48149 Münster
Tel.: +49 (0)251/390 89-0
www.extragroup.de
info@extragroup.de