



Die neue
Empfehlungs-
Kompetenz

**So gewinnen Sie neue Kunden und Partner
durch professionelle Empfehlungen**

Wünschen Sie sich noch mehr Hinweise und konkrete Empfehlungen für Ihr Geschäft?

Möchten Sie auf einfache und ehrliche Art und Weise mehr Neukunden und Geschäftspartner gewinnen?

Lesen Sie das folgende Gespräch. Welche Chancen für neue Empfehlungen fallen Ihnen sofort ins Auge, die der Berater Herr Schmidt verfolgen kann?

Schmidt: „Herr Sanders, was machen Sie beruflich eigentlich genau?“

Sanders: „Ich habe mich selbständig gemacht. Wir beraten kleine Unternehmen im PC-Bereich.“

Schmidt: „Und wie groß ist Ihr Team?“

Sanders: „Wir sind hier 4 feste Partner und in anderen Städten noch weitere 12, aber alle in Schleswig-Holstein.“

Schmidt: „Und die Unternehmen, die Sie beraten, sind die alle aus einer einzigen Branche?“

Sanders: „Überwiegend Handwerksbetriebe und ein paar Arztpraxen. Eine Firma für Sicherheitstechnik betreuen wir auch noch.“

Schmidt: „Und läuft alles zufriedenstellend?“

Sanders: „Ja, sogar besser als wir anfangs dachten. Besonders die kleineren Firmen haben gemerkt, dass sie etwas tun müssen. Wir unterstützen diese auch beim Aufbau einer Kundendatenbank und neuen Kontakten z. B. mit Messepräsentationen in Kooperation mit weiteren kleinen Unternehmen.“

Schmidt: „Sehr gut. Ähnlich wie bei mir. Bleibt Ihnen da überhaupt noch Zeit für Familie, Sport oder Hobbys?“

Sanders: „Na ja, nicht ganz so viel, Herr Schmidt ... aber das Kegeln mit ein paar Freunden und das eine oder andere Treffen mit unserer Familie lassen wir uns nicht nehmen.“

So läuft ein ganz normales Gespräch zwischen zwei Menschen ab, die sich kennenlernen. Irgendwann tauchen wir inhaltlich in die Business-Welt ein. Schließlich erzählen wir doch gern etwas über unseren Beruf, jedenfalls wenn es gut läuft. Aber was machen Sie professionell aus einer solchen Unterhaltung und aus Ihren sämtlichen Gesprächen? Nutzen Sie wirklich alle Möglichkeiten für Ihren Erfolg?

Beweisen Sie Ihrem Gegenüber Ihre wirklich Bereitschaft zur ehrlichen Zusammenarbeit.

1. Notieren Sie die genannten Hinweise auf jene Menschen, die z.B. Herr Sanders kennt. Sein Team (4) und weitere Mitarbeiter (12), Handwerksbetriebe, Arztpraxen, Firma für Sicherheitstechnik, Freunde, Familie ...

2. Führen Sie in dieser Form bewusst und professionell Ihre Gespräche, um sich in jedem Termin die Kontakte, Beziehungen und Netzwerke Ihrer Gesprächspartner noch besser kennenzulernen. Jeder Hinweis auf andere Menschen kann zur Ursache für Ihr unternehmerisches Wachstum werden.

3. Sprechen Sie Ihre Kunden regelmäßig auf den Nutzen an, den Sie auch weiteren Menschen zu geben bereit sind. Strahlen Sie immer und überall aus, dass Sie eine empfehlenswerte Persönlichkeit sind.


4. Und wenn Ihr Kunde sich von Ihnen sehr gut bedient fühlt und Vertrauen zu Ihnen gewonnen hat, dann öffnet er auch leichter sein Kontakt-Netz. Sie können ihn dann direkt am Telefon oder persönlich fragen: „Herr Sanders, als wir letzte Woche zusammensaßen, da erzählten Sie mir von Ihrem Top-Team, zu denen Sie einen sehr guten Draht haben. Gern möchte ich auch diesen Personen ein paar Infos zur Verfügung stellen. Wie kann ich Ihre Teammitglieder am besten erreichen? Eher privat oder besser in der Firma, was schlagen Sie vor?“

Arbeiten Sie täglich an Ihrer Empfehlungs-Kompetenz, Ihre wichtigste Fähigkeit und Strategie im Vertrieb. So besorgen Sie sich jeden Tag neue Arbeit für Ihre Spitzenleistungen. Wer Empfehlungen erhält und aktiviert, der ist schnell ausgebucht und gleichzeitig Vorbild für die anderen Partner im Unternehmen.

Empfehlungs-Management ist für viele noch ein Fremdwort. Man könnte fast sagen, wir leben immer noch in der „Empfehlungs-Wüste Deutschland“.

Wir haben es nie richtig gelernt, Erfolge wie Expansion und Beziehungs-Management mit gezielten Referenzen professionell aufzubauen und zu steuern. Allerdings können wir jeden Tag neu damit beginnen und viele Menschen auf eine niveauvolle Art und Weise ansprechen.

„Mit Empfehlungs-Kompetenz zu neuen begeisterten Kunden und lukrativen Aufträgen“.

Und wie sieht es in unserer Wirtschaft aus? Ca. 15% hochmotivierte Führungskräfte und Mitarbeiter haben laut Gallup-Studie die Geschicke in die Hand genommen. Der 



Roland Arndt begleitet als Trainer, Coach und Autor seit über 20 Jahren viele Menschen dabei, privat und beruflich noch erfolgreicher zu telefonieren. Im Zentrum seiner Arbeit steht die Kunst, gute Gespräche zu führen und daraus für alle Beteiligten Erfolge zu erzielen.

www.roland-arndt.de

Rest macht „Dienst nach Vorschrift“. Ein Großteil hat bereits die „innere“ Kündigung ausgesprochen. Helfen Sie bitte mit, neue Arbeitsfreude mit hoher Motivation aufzubauen. Steigen Sie mit „unternehmerischem“ Denken und Handeln ganz neu in Ihren Arbeitsalltag ein und dadurch in Ihrer Karriere auf. Werden Sie ein Vorbild. Und denken immer daran:

Eine Kunden-Beziehung ist erst dann komplett, wenn Empfehlungen ausgesprochen werden.

Gehen Sie voran. Gestalten Sie Ihren Aufschwung aus eigener Kraft. Werden Sie und Ihre Mitarbeiter zu besonders „empfehlenswerten Spezialisten“. Die Vorteile des Empfehlungs-Managements liegen auch im Kostenbewusstsein. Das Empfehlungs-Geschäft braucht keine teure Werbung. Es entwickelt sich durch Mundpropaganda, durch das Weitergeben von Informationen aufgrund guter Erfahrungen mit Menschen und Produkten. Die Beraterin Kathleen Bosch ist dabei, ein Team von neuen Vertriebspartnern noch stärker mit diesem Thema vertraut zu machen. Sie weiß aufgrund eigener Erfahrungen genau um das Problem, wenn jemand sehr schnell einige Empfehlungen bekommt und dann glaubt, jetzt liefere alles wie von selbst. Ich habe nachgefragt:

Roland Arndt: „Liebe Kathleen, was geht da genau in jemandem vor, der recht schnell und erfolgreich ins Geschäft kommt und dann meint, keine neuen Empfehlungen erarbeiten zu müssen?“

Kathleen Bosch: „Oh, das geht natürlich nicht gut. Das Wichtigste ist gerade aus meiner Sicht, dass wir permanent diese Aspekte der gegenseitigen Empfehlungen lebendig erhalten müssen. Dadurch haben wir auch viel mehr emotionale Verbindungen zu jedem einzelnen Menschen. Und das ist gut für die Beziehungen und ebenso für unser Geschäft.“

Roland Arndt: „Also sind sämtliche Hinweise auf die privaten und beruflichen Netzwerke der Kunden ein langfristiger Baustein?“

Kathleen Bosch: „Genau. Und ich gehe noch einen Schritt weiter, Empfehlungs- und Kontakt-Management sind die absoluten Hauptabteilungen in einem Vertrieb. Denn wer jeden Tag als „Empfehlungs-Tag“ gestaltet, der richtet seinen Blick automatisch auf den Wert, den Zusammenarbeit ausmacht, nämlich sich gegenseitig das Beste zu geben, was wir geben können. Und so coache ich auch mein Team emotional und strategisch einzig und allein dahin, einen großen Mehrwert zu bieten, der die Menschen für Empfehlungen öffnet.“




Roland Arndt: „Wie steigt ein Anfänger ins Empfehlungs-Geschäft ein?“

Kathleen Bosch: „Anfangs sind wir meist darauf angewiesen Kontakte über unseren Bekanntenkreis zu knüpfen. Das funktioniert allerdings nur für begrenzte Zeit, dann ist dieses Potenzial ausgeschöpft und wir brauchen neue Gesprächspartner. Wenn ich heute einen Kunden beim Beratungsgespräch für meine Vorschläge bezüglich seiner finanziellen Lebensplanung begeistern kann, erkundige ich mich aus dieser positiven Grundstimmung heraus, welche Menschen in seinem Lebensumfeld ebenfalls von meinen Ideen und Vorschlägen profitieren könnten.“

„Auch mit „Belohnungs-Systemen“ habe ich mir Schritt für Schritt ein Netzwerk aufgebaut. Oft macht es den Kooperationspartnern richtig Spaß, mich bei ihren Freunden und Kollegen ins Gespräch zu bringen. Als Basis für das Gelingen sind eine positive Grundeinstellung sowie ein respektvolles und selbstbewusstes Auftreten besonders wichtig. Mir persönlich haben dabei Deine Coachings und Seminare mehr als geholfen. Ich habe so die tiefen Zusammenhänge besser verstanden und starte jetzt mit meinem Team ganz neu.“

Alles, was wir können, das haben wir vorher gelernt. Und im Vertrieb denkt so mancher, dass ihm seine Erfahrungen aus der alten Branche weiterhelfen. Dem ist nicht immer so. Allerdings werden diejenigen, die inspirierende Gespräche führen können, wesentlich schneller auch ihre Empfehlungs-Ziele erreichen ... mit Einfühlungsvermögen, Ehrlichkeit, Respekt, Fairness und Freundlichkeit. „Wer heilt hat Recht“, sagt man in der Medizin. Das bedeutet in diesem Zusammenhang: „Wer gute Empfehlungen erhält, der macht es auf seine Art richtig.“

Viel Erfolg, und falls Sie Fragen haben, schreiben Sie an den Verlag (redaktion@netcoo.info) gern eine Mail. Sie können sogar meine Hör-CD „Danke für Ihre Empfehlung“ gewinnen. 

Herzliche Grüße
Roland Arndt

