

Mediator-Pool

Krach mit dem Kunden? Den ersten bundesweiten Mediatoren-Suchservice für deutsche Wirtschaftsunternehmen bietet dazu jetzt die Kölner Centrale für Mediation an. Geschulte Mitarbeiter recherchieren für Vertriebsunternehmen, die Schadenersatzforderungen oder ihre Unternehmensnachfolgen außergerichtlich regeln wollen und vermitteln dazu kostenlos Adressen von passenden Wirtschaftsmediatoren. Kontakt: Tel. (02 21) 9 37 38-8 01 oder www.centrale-fuer-mediation.de.

Daten gegen Bonuspunkte

Europäische Konsumenten geben gerne persönliche Daten preis, wenn sie dafür Bonuspunkte, Preisnachlässe oder einen persönlichen Extra-Service bekommen. Das ergab jetzt eine neue Studie der NCR Corporation unter 6 000 Verbrauchern. Interessant: Die Nutzung von Kundendaten für Marketingzwecke mit individuellem Kundennutzen wird vor allem von Personen bis 25 Jahren akzeptiert. Und: 78 Prozent der deutschen Verbraucher beurteilen dabei vor allem die kundenbezogenen Marketingmaßnahmen der Banken derzeit als am erfolgreichsten im Vergleich zu den Aktivitäten anderer Branchen.

NET TIPPS

Neue Adressen aus dem Web

Die Qual der Wahl im Web? Hier finden Sie neue Internet-Schnupper-Adressen aus Wirtschaft, Vertrieb und Karriere, ausgewählt von SALES PROFI. Mehr Net-Tipps gibt's unter: www.salesprofi.de.

Sprachen: www.berlitz.de

Kostenlose Sprachtests in zwölf Stufen, macht fit für die nächste Geschäftsreise. 😊 **praktisch**

Verkaufen: www.shopfix.de

Rent-a-Salesman ist eine neue Vertriebsplattform für branchenübergreifende Firmenangebote. Die Kosten für vermittelte Kaufabschlüsse sind per Grundgebühr abgedeckt. 😊 **nützlich**.

Infos: www.u-quest.de/infobroker

Neuer Online-Recherchedienst für Markenbegriffe, Handelsregisterinfos und juristische Urteile zum Patentrecht. 😊 **innovativ**

Karriere: www.karriereguide.com

Rund 800 offene Jobs aus IT und Telekommunikation und anderen Branchen bietet das Jobforum von JobExpress. 😊 **nützlich**

Weiterbildung:

www.elf-freunde.de

Trainings-Workshops für Verkäufer – mit Tipps gegen die Ladendiebe im Handel. 😊 **testen**



Verkäuferlust statt Kundenfrust

Außendienstkräfte sind ein wichtiges Kapital im Verkauf. Aber: ihre Rolle wandelt sich – eine Herausforderung für Verkäufer und Vertriebschefs.

Der Besuch beim Kunden, der nächste Abschluss war für den Außendienstler immer alles. Diese Rolle ändert sich rapide: Verkäufer mausern sich zum Allrounder, müssen neue Verkaufstechniken und Kundenbindungsstrategien beherrschen, dabei Kommunikator und Psychologe sein, im Team arbeiten, Informationen managen, Kunden coachen und Entscheidungen treffen.

Doch sind nicht nur Verkäufer sondern auch die, die sie einsetzen, nämlich Führungskräfte in mittelständischen Vertriebsunternehmen, für die neue Rolle des Außendienstlers gerüstet? Ein Verkaufsführer sollte zeigen, dass gesteckte Ziele erreichbar sind und funktionierende Verkaufskonzepte existieren... Manche Vertriebschefs unterschätzen das Potenzial, das in ihrem Außendienst steckt, fördern zu wenig strategisches Denken, Weiterbildung, professionelles Verkaufen. Dabei

hilft nur Verkäuferlust statt Kundenfrust.

Und der Außendienstler? Er erstickt oft in Tagesroutine, pflegt Gewohnheiten, scheut sich häufig vor moderner Technik: beispielsweise mit Standard-Software umzugehen oder CAS-Programme richtig einzusetzen. Strategische Neukundengewinnung, Vorbereitung auf Kundengespräche und -bedürfnisse, professionelle Präsentationen – alles Herausforderungen, die viel effizienter bewältigt werden müssten. Beide, Chefs und AD, sollten an drei Punkte denken: 1. an alle Vorteile, die sie hätten, wenn es in ihrer

Firma sehr gut vorwärts ginge. 2. an alle bequemen Vorteile, die sie hatten, weil sie noch nichts unternommen haben. 3. an die langfristigen Nachteile, wenn sie jetzt nichts ändern. Veränderung oder Stillstand – Sie haben die Wahl.

WALTER EISELE



Walter Eisele,
Geschäftsführer
Success Service Eisele