

## Mein Freund, der Kunde – Was im Verkauf zählt

20. Juli 2016 von **Jürgen Frey**

Verkaufstrainings setzen immer noch auf den schnellen Erfolg. Erzeugen Druck beim Verkäufer und beim Kunden. Der Verkäufer startet morgens mit dem Motto: Heute ist ein Auftrag fällig. Brust raus, Bauch rein. Und dann hochmotiviert gute Laune verbreiten. Beim Empfang, im Aufzug und beim Einkäufer. Hauptsache verkaufen. Mit dieser aufgesetzten Masche verheizen sich die Vertriebler selbst.

Auch beim Kunden hinterlassen sie für ihre Unternehmen verbrannte Erde, wenn sich der versprochene Nutzen nicht einstellt. Sie entziehen sich und wechseln zu anderen Anbietern.

### **Was zählt sind Werte und Leidenschaft**

Früher verkaufte man das beste Produkt. Etwa den VW Käfer. Doch als Opel mit dem Kadett ein vergleichbar solides Produkt auf den Markt brachte, entwickelte sich der Vertrieb zum entscheidenden Verkaufsfaktor. Inzwischen gibt es viele Autohäuser, die für jeden schnell erreichbar sind. Deshalb stehen jetzt Werte im Vordergrund: Ehrlichkeit, Authentizität und Verlässlichkeit.

Erfolgreiche Vertriebler üben ihren Job mit großer Leidenschaft aus. Sie wollen echte Beziehungen aufbauen, Kunden wirklich helfen und sich zu einem Problemlöser entwickeln. Diese Nachhaltigkeit wird honoriert.

### **Durch gute Geschäftsbeziehungen wird vieles leichter**

Wenn Beziehungen funktionieren, ist das nächste Verkaufsgespräch leichter. Auch Schwierigkeiten und Fehler werden in einer langfristigen Kundenbeziehung eher akzeptiert und schneller gelöst. Kürzlich habe ich einen Geschäftsführer getroffen, dessen Unternehmen in einer

Notlage steckt. Jetzt zahlen sich seine Ehrlichkeit und das Vertrauen durch die langfristige Zusammen- **WERTE BLOG** kritischen Verhandlungen mit Kunden, Lieferanten und Banken sind dadurch leichter. Trotz der Schwierigkeiten kommt ihm viel Wohlwollen entgegen. Wichtig ist die Einschätzung der betriebswirtschaftlichen Situation. Und: Es gelten das Wort und der Handschlag eines ehrbaren Kaufmanns. Kongress

Wenn Sie mehr über das Thema Verkauf und Unternehmensführung erfahren wollen, bekommen Sie hier kostenlose Downloads.

Titelfoto: iStock

#### MARKETING, VERTRIEB



JÜRGEN FREY

Jürgen Frey ist Wirtschaftsingenieur und Autor („Mein Freund, der Kunde“). Der 45-jährige Marketing- und Vertriebsexperte der Unternehmensberatung Tempus berät seit zehn Jahren Unternehmen, Industrieunternehmen und Handwerksbetriebe ebenso wie Krankenkassen. Die Tipps des gelernten Industriemechanikers sind praxisnah und sofort umsetzbar.

Am Mittwoch, 22. Februar 2017, hält er auf dem Kongress christlicher Führungskräfte in Nürnberg ein Tagesseminar zum Thema „Mittelständische Unternehmen gelassen und erfolgreich führen“.

Impressum  
Kongress christlicher Führungskräfte  
Steinbühlstraße 3 · 35578 Wetzlar · 06441 915-555  
© 2016 KcF