

AUFTRAGSBESCHAFFUNG – Das Herzstück in jedem Unternehmen

Die Zeiten sind nicht einfach, aber das waren sie noch nie.

Die Unternehmen (KMU's) unterliegen mehr denn je der **Eigeninitiative in der Auftragsbeschaffung**. Wenn dieser wichtige Schritt erfolgt ist, kann man produzieren / herstellen, danach verkaufen oder liefern.

Mit Rhetorik, Kommunikation, Verkaufstechniken und Psychologie kann man dieses alles erlernen. Dazu ein Beispiel aus der Praxis:

Wer seinen Handwerksmeister absolviert, muss den Teil 1, die Theoretik, und den Teil 2, die Fachpraxis inklusive Meisterstück vor der Handwerkskammer ablegen.

Dann ist man fachlich als Meister qualifiziert. Keiner zeigt dem Meister, wie Aufträge akquiriert werden.

Genau hier setzt das MKV - Verkaufshandwerk für die Auftragsbeschaffung / Umsatzsteigerung mit Methode, Technik und Psychologie ein.

Jeder Handwerksbetrieb muss sich die klassischen Vorwände wie:

Kein Geld, zu teuer, Konjunktur ist schlecht, habe schon andere beauftragt, andere Lieferanten, keine Zeit, muss Geld sparen, andere sind billiger, rufen Sie mich wieder an, usw. ständig anhören.

Das muss aber nicht sein, wenn man sich oder den Auftragsbeschaffer / Kundenkontakter der Firma trainiert.

Im Handwerk / Industrie gibt es den Werkzeug- / Maschinenkoffer für jedes Gewerk. Entscheidend ist, neben diesen beiden fachlichen Voraussetzungen, dass der individuelle Verkaufskoffer mit Rhetorik, Kommunikation und Körpersprache trainiert wird.

Genau hier setzt das MKV-Erfolgstraining im Verkauf an.

Mit einem gezielten Programm, das Ihr Mitarbeiterteam für die völlig veränderten Herausforderungen des heutigen Marktes stählt. Und allen Teilnehmern die zentrale Bedeutung des modernen Umgangs mit dem Kunden nachhaltig einprägt.

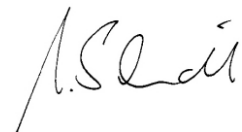
Aufbau und Pflege eines zukunftsgerichteten Netzwerkes und von tragfähigen Kundenbeziehungen.

Mit den beiden Basis-Modulen VG-1 und VG-2 legen Sie für sich persönlich oder für Ihr Mitarbeiterteam die Basis zur langfristigen Sicherung Ihres Erfolgs.

Melden Sie sich oder Ihre(n) Mitarbeiter aus Verkauf, Beratung oder Kundendienst jetzt an.

Wecken Sie jetzt die schlummernden Kräfte in Ihrem Unternehmen – sichern Sie sich Ihren Umsatzzuwachs noch in diesem Jahr!

Mit freundlichen Grüßen



Gerald Schmidt
Institut für Management,
Kommunikation und Verkauf