

Projektgeschäft: Problemlösungen verkaufen

06.04.2010, 14:25 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Peter Schreiber & Partner*

Presseagentur: *Büro für Bildung & Kommunikation*



(Peter Schreiber & Partner: Spezialist für Investitionsgütervertrieb)

In Akquise-Training von Peter Schreiber & Partner üben Investitionsgüterverkäufer, Großprojekte und Industriedienstleistungen zu verkaufen.

„Wir kämpfen mit dem Problem, ...“ „Wir möchten künftig ...“ Wenn Investitionsgüterverkäufer von potentiellen Kunden solche Aussagen vernehmen, stehen sie vor der Herausforderung für den Kunden oder besser mit dem Kunden eine passende Problemlösung zu entwerfen, damit sie einen Auftrag erlangen. Hierbei handelt es sich oft um eine schwierige Aufgabe – unter anderem, weil an solchen Kaufentscheidungen meist mehrere Bereiche sowie Personen in der Kundenorganisation beteiligt sind, die teils unterschiedliche Interessen haben.

Wie der Verkauf von (Groß-)Projekten nebst den damit verbundenen Dienstleistungen gelingt, das erfahren Verkäufer von Industriegütern und -dienstleistungen in einem Praxis-Training des auf den auf den Investitionsgütervertrieb spezialisierten Beratungsunternehmen Peter Schreiber & Partner, Ilsfeld bei Heilbronn (D). In dem zweitägigen Akquise-Training „Projekte und Industriedienstleistungen erfolgreich verkaufen“ trainieren die Teilnehmer zunächst, bei ihren Zielkunden gezielt zu ermitteln, wo bei diesen aktuell ein Bedarf besteht oder demnächst entsteht. Zum Beispiel, weil der potentielle Kunde unter Wettbewerbsdruck steht. Oder weil er unter Rationalisierungsdruck steht. Oder weil sich sein Markt geändert hat.

Danach üben die Verkäufer zu ermitteln, welche Bereiche und Personen in der Kundenorganisation an der Kaufentscheidung direkt oder indirekt beteiligt sind und welche Bedürfnisse die Mitglieder des „Buying Center“ haben. Ein weiterer Trainingsschwerpunkt ist: Wie können Verkäufer alleine oder im Kontakt mit der Kundenorganisation – zum Beispiel im Rahmen eines Spezifikationsworkshops – die für den Kunden optimale Problemlösung entwerfen. Des

Weiteren: Wie können sie durch eine systematische Beziehungspflege bei den Entscheidern das Gefühl erzeugen „Das ist ein sehr guter und angenehmer Partner, mit dem wir gerne zusammenarbeiten möchten“, so dass die eigene Organisation den Zuschlag erhält – selbst wenn sie nicht der günstigste Anbieter ist. Dies alles erfahren die Teilnehmer in dem Akquise-Training nicht nur in der Theorie. Vielmehr dienen reale Zielkunden des Unternehmens als Fallbeispiel, mit denen die Verkäufer ins Geschäft kommen oder die Geschäftsbeziehung ausbauen möchten.

Nähere Infos über das Praxis-Training „Projekte und Industriedienstleistungen erfolgreich verkaufen“ erhalten interessierte Unternehmen bei Peter Schreiber & Partner (Tel.: 07062/96968; E-Mail: zentrale@schreiber-training.de; Internet: www.schreiber-training.de). Offene Seminare zum Thema finden zudem im Mai und November an der ZfU Business International School, Zürich (CH) statt, zu deren Top-Referenten Firmeninhaber Peter Schreiber zählt.

Portrait

PETER SCHREIBER & PARTNER ist ein Trainings- und Beratungsunternehmen. Es unterstützt Hersteller von Investitionsgütern und Anbieter von industrienahen Dienstleistungen beim Formulieren sowie Umsetzen ihrer Vertriebs- und Marktbearbeitungsstrategie. Außerdem vermittelt es deren Mitarbeitern, die für einen erfolgreichen Vertrieb erforderlichen Fähigkeiten.

Inhaber des 1997 gegründeten Unternehmens ist Peter Schreiber. Der Diplom-Betriebswirt (BA) ist Autor des Buchs „Das Beuteraster – 7 Strategien für erfolgreiches Verkaufen“ (Orell Füssli Verlag). Er wurde vom Zentrum für Unternehmungsführung (ZfU), Zürich, für das er regelmäßig Seminare u.a. zum Thema Preisgespräche durchführt, für seine Referententätigkeit mit dem „Teaching Award in Gold“ ausgezeichnet.

News-ID: 415174 • Views: 126 (Stand: 01.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/415174/Projektgeschaeft-Problemloesungen-verkaufen.html>