

Auch Nein sagen will gelernt sein

12.04.2011, 18:05 | Industrie, Bau & Immobilien

Pressemitteilung von: *TS Aluminium*

Presseagentur: *Arndt Mediendienste*



Die Städteseminare 2011 zeigen auf, wie man eine erfolgreiche Kundenbeziehung aufbaut.

Die bereits traditionell im Frühjahr stattfindenden Städteseminare für Kunden von TS Aluminium fanden dieses Mal ganz unter dem Zeichen der Förderung des Verkaufsprozesses statt. Referent der in Landshut, Köln, Halle und Hannover durchgeführten Seminare war Walter Kaltenbach (Kaltenbach Training Böbingen).

Ausgangspunkt des von Kaltenbach entwickelten Ansatzes ist eine gezielte Konzentration auf Kunden, die zu den Stärken des eigenen Unternehmens passen. Gerade durch die enorm gestiegene Bedeutung moderner Kommunikationsmittel muss der Unternehmer in die Lage versetzt werden, aus der Flut von Anfragen und Kontakten diejenigen herauszufinden und gezielt zu bearbeiten, die wirklich erfolversprechend sind.

Unterschätzt werden nach Kaltenbach häufig die Hindernisse für eine solche Konzentration. Dabei handelt es sich vor allem um Befürchtungen, mögliche Kunden zu verlieren. Wie man dennoch in die Lage versetzt wird, eigene Stopp-Schilder aufzustellen und diese dann auch konsequent zu beachten, war Hauptthema der Ausführungen des Referenten: „Das ‚Nein‘ an der richtigen Stelle und zum richtigen Zeitpunkt ist sicher die größte verkäuferische Herausforderung unserer Zeit. Wer es lernt, an der richtigen Stelle und zum richtigen Zeitpunkt ‚Nein‘ zu sagen, gewinnt viel Zeit, die er mit Erfolg für die wirklich wichtigen Kunden, die zum eigenen Angebot und zum eigenen Unternehmen passen, verwenden kann.“

Die Kunst besteht nach Kaltenbach darin, das „Nein“ zwar einerseits klar und bestimmt, andererseits aber in einer Form zu platzieren, dass das Gegenüber nicht vor den Kopf gestoßen wird. Im Gegenteil, der Kunde soll in einen dynamischen Prozess einbezogen werden. Damit dies funktioniert, wurde eine „Ja-Nein-Ja“-Strategie vorgestellt, die an zahlreichen Fallbeispielen demonstriert wurde.

Kern ist in jedem Fall ein positiver Zugang, in den dann das „Nein“ – sei es eine nicht zu realisierende Lieferzeit oder ein nicht gewährter Rabatt – eingebettet werden kann. Den Abschluss soll dann wieder ein „Ja“ bilden, indem dem Kunden vor Augen geführt wird, welche Vorteile er von einer Zusammenarbeit hat.

Eingeübt wurden konkret in der eigenen Verkaufspraxis anwendbare Techniken, wie zum Beispiel das Arbeiten mit „Ich-Botschaften“, die Fähigkeit auch über die eigenen Gefühle sprechen zu können oder die Regel, ein „Nein“, immer mit einem „weil“ zu erklären.

Der Zuspruch zu den vier Tagesseminaren zeigte, welchen Stellenwert das Thema „Verkaufsgespräch“ in Reihen der Kundenbetriebe hat. Harald de Witt, Vertriebsleiter bei TS Aluminium: „Immer wieder werden wir mit dem Phänomen konfrontiert, dass solide Handwerksleistung allein nicht ausreicht, um eine erfolgreiche Kundenbeziehung aufzubauen. Wir geben mit unseren Seminaren gezielt weitere Hilfestellungen, damit unsere Kunden am Markt erfolgreich agieren können.“

Portrait

TS Aluminium ist der führende Systemgeber von Profilen für den Bau hochwertiger Wintergärten. Das Stammhaus im ostfriesischen Großefehn und die Niederlassung in Burgstädt (Region Chemnitz) beliefern Verarbeiter im ganzen Bundesgebiet und unterstützen sie bei allen Fragen der Planung und Ausführung. Darüber hinaus werden Profile für den Bau von Terrassenüberdachungen, Carports und Haustürvordächern sowie für Fenster, Türen, Schiebetüren und Falтанlagen geliefert.

News-ID: 528715 • Views: 106 (Stand: 01.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/528715/Auch-Nein-sagen-will-gelernt-sein.html>