

Technischer Vertrieb: Die Kunden mit echtem Kaufinteresse ermitteln

22.11.2012, 13:31 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Kaltenbach Training*

Presseagentur: *Die PProfilBerater GmbH*



(Kaltenbach Training: Spezialist für den technischen Vertrieb)

Viele Fachhändler, (technische) Dienstleister und Handwerksbetriebe werden heute geradezu von Kundenanfragen überschwemmt. Was die Unternehmen früher erfreut hätte, sorgt heute zuweilen für Verdruss. Denn im Internetzeitalter steckt hinter vielen Kundenanfragen kein echtes Kaufinteresse. Die Interessenten möchten sich vielmehr nur informieren und den Markt sondieren. Oder sie wollen nur ein Vergleichsangebot haben. Entsprechend wichtig ist es, dass die Verkaufs- und Vertriebsmitarbeiter von Unternehmen ermitteln können, inwieweit hinter Anfragen ein echtes Kaufinteresse steckt. Sonst ist die Gefahr groß, dass sie sich verzetteln und zu wenig Zeit für die wirklich erfolversprechenden Kunden haben.

Wie sie eine solche Verschwendung von Zeit und Ressourcen vermeiden und sich so entlasten können, das erfahren Verkäufer von technischen Produkten und Dienstleistungen sowie ihre Vorgesetzten in einem Seminar des Trainings- und Beratungsunternehmens Kaltenbach Training, Böbingen. Der Titel des am 18. Februar 2013 in Böbingen (in der Nähe von Aalen, Ostwürttemberg) stattfindenden Seminars lautet: „Die JA-NEIN-JA-Strategie – der sichere Weg zu mehr lukrativen Aufträgen“.

In dem Tagesseminar erfahren die Teilnehmer, wie sie bei Kundenanfragen rasch ermitteln können, ob eine reelle Auftragschance besteht. Sie lernen mehrere leicht erlern- und anwendbare Methoden kennen, um echte Interessenten von solchen ohne Kaufabsicht zu unterscheiden. Das ermöglicht es ihnen, ihre Energie auf die Kunden zu konzentrieren, bei denen eine echte Auftragschance besteht.

Ein weiterer Schwerpunkt in dem Seminar ist: Wie verhalte ich mich gegenüber Interessenten, bei denen keine Auftragschance besteht? In diesem Seminarblock stellt Seminarleiter Walter Kaltenbach den Teilnehmern eine „genial einfache“ Methode vor, wie sie sich vor nutzloser Mehrarbeit schützen können, ohne die anfragende Person oder Organisation zu „verletzen“, und sich zugleich als potenziell attraktiver Partner in der Zukunft profilieren. Hierauf aufbauend entwickelt jeder Teilnehmer eine eigene Strategie, wie er beziehungsweise sein Unternehmen künftig auf Anfragen ohne echte Auftragschance reagiert.

Das Entwickeln solcher Strategien wird laut Walter Kaltenbach immer wichtiger. Denn im Zeitalter von Internet & Co neigen Privat- und Firmenkunden dazu, zum Beispiel via Rundschreiben Angebote bei potenziellen Lieferanten anzufordern. Entsprechend groß ist die Gefahr, dass Verkäufer immer weniger Zeit für die wirklich erfolversprechenden Kunden haben – sofern sie nicht gelernt haben, bei „Interessenten“ deren Potenzial und reales Kaufinteresse zu erkunden, bevor sie beispielsweise ein detailliertes Angebot erstellen oder einen Präsentationstermin vereinbaren.

Für die Teilnahme an dem Seminar „Die JA-NEIN-JA-Strategie – der sichere Weg zu mehr lukrativen Aufträgen“ am 18. Februar in Böbingen müssen Interessierte 390 Euro (plus MwSt.) investieren. Nähere Infos erhalten interessierte Personen und Organisationen bei Kaltenbach Training, Böbingen (Tel.: 07173/60 39; Email: info@kaltenbach-

training.de; Internet: <http://www.kaltenbach-training.de>). Sofern gewünscht führt Walter Kaltenbach das Seminar auch firmenintern durch.

Portrait

Das Trainings- und Beratungsunternehmen Kaltenbach Training ist auf den technischen Vertrieb spezialisiert. Es unterstützt Unternehmen bei der Auswahl der richtigen Verkäufer. Außerdem vermittelt es technischen Verkäufern das erforderliche Können, um mehr Umsatz und höhere Gewinnmargen zu erzielen sowie lukrative Neukunden zu gewinnen.

Inhaber des 1992 gegründeten Unternehmens ist Walter Kaltenbach, der zunächst eine technische Ausbildung sowie ein BWL-Studium absolvierte. Danach war er jahrzehntelang Verkaufs- und Vertriebsleiter sowie Geschäftsführer in Unternehmen der Holz-, Metall- und kunststoffverarbeitenden Industrie. Werner Kaltenbach ist unter anderem Autor des Buchs "Was im Verkauf wirklich zählt - Die besten Methoden für volle Auftragsbücher".

News-ID: 681101 • Views: 111 (Stand: 05.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/681101/Technischer-Vertrieb-Die-Kunden-mit-echtem-Kaufinteresse-ermitteln.html>