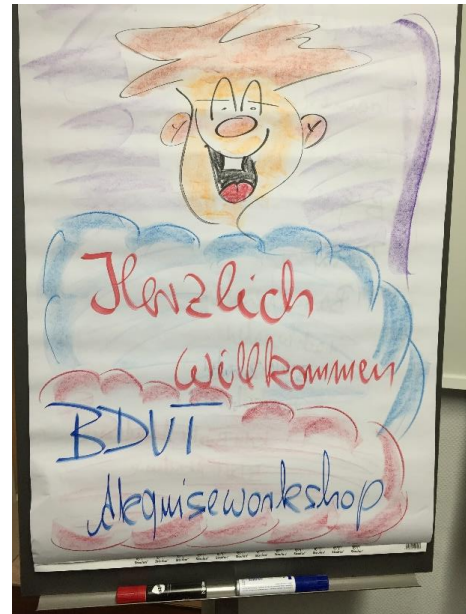


## Was macht Profis in Training, Beratung und Coaching erfolgreich?

### Ein Akquisitionsworkshop für BDVT-Mitglieder

Von Bruno Schmalen, Vizepräsident BDVT e.V.

Neun Mitglieder des BDVT und vier Trainer und Berater – in einem zweitägigen Workshop gingen wir der Frage nach, was uns erfolgreich macht. Jürgen Rimark als Projektleiter und Experte für Verhandlungen, Jürgen Hollstein, profilierter Vertriebsfachmann und Bruno Schmalen, Spezialist für Auftragsklärung und Erfolgskontrolle, trafen sich mit Kolleginnen und Kollegen, die für sich selbst klären wollten, wie sie ihren Erfolg steigern können. Die neun Teilnehmerinnen und Teilnehmer hatten sich beworben. Ihre wirtschaftliche Situation bewog das Präsidium des BDVT, sie in die Veranstaltung einzuladen.



Zwei Tage lang wurde an Positionierung, Akquisitionsstrategien, Auftragsklärungen und Projekt- und Preisverhandlungen gearbeitet. Es wurde an Formulierungen gefeilt und grundlegende Erfahrungen ausgetauscht.

Was waren die vier wichtigsten Ergebnisse?

1. Positionierung muss eine glasklare Verbindung herstellen zwischen Kompetenzen und Erfahrungen und Lösungen, die Kunden brauchen. Da sind Brücken nötig zwischen Erfahrungen, die im Vorberuf oder im bisherigen Leben zu Erfolgen geführt haben, und dem, was ich mit und bei Kunden machen werde.
2. Die Akquisitionsstrategie muss zu mir passen. Das bedeutet, dass sie Ausdruck meiner Kompetenz ist und aufgreift, was schon da ist. Wenn der Erfolg ausbleibt, geht es weniger darum, was ich schon immer einmal machen wollte, sondern mehr um das, was schon da ist an Kontakten, an offenen Türen und an Plattformen.
3. Ein klares Konzept für die Auftragsklärung hilft, dem Kunden deutlich zu machen, wer ich als Anbieter bin. 10 Windows for Systemcheck zeigen, wie ich Unternehmen, Prozesse und Entwicklungen sehe. Fenster, die ich in das Unternehmen meines Kunden nutze, zeigen, welches Potential beim Kunden bearbeitet werden kann, und was ich mit diesem Potential zu tun habe.
4. Verhandeln ist nur möglich, wenn ich selbst eine klare Kalkulation habe und wenn ich weiß, was ich koste und wert bin. Wieviel Personentage muss ich denn verkaufen, wenn ich auf das durchschnittliche Gehalt eines Angestellten kommen möchte, und wie viele, wenn ich mehr verdienen muss oder möchte. Ein Preis setzt sich zunächst einmal in meinem eigenen Kopf durch, bevor er sich beim Kunden realisieren lässt.



Der Berufsverband  
für Trainer, Berater  
und Coaches

# News & Facts

Die vier Arbeitsfelder Positionierung, Akquisitionsstrategie, Auftragsklärung und Erfolgskontrolle sowie Verhandlungen haben die Teilnehmenden in einer Art Zirkeltraining bearbeitet. Die Geschäftsstelle des BDVT war Ort des Geschehens und wurde an den Rand des Machbaren getrieben. Genau das steigerte aber auch den Werkstattcharakter.

„Ich werde die Stakeholder, mit denen ich jetzt schon Kontakt habe, um Mithilfe bitten beim Erschließen neuer Vertriebswege.“ Resümiert ein Teilnehmer nach dem Workshopteil mit Jürgen Hollstein.

„Ich werde Preisverhandlungen viel bewusster vorbereiten und mit deutlich mehr Selbstbewusstsein einen höheren Preis durchsetzen.“

„Eigentlich wollte ich gar nichts mehr zu tun haben mit den alten Themen meines Jobs in der Unternehmensberatung. Controlling, betriebswirtschaftliche Zahlen, Daten, Fakten, davon hatte ich mich schon verabschiedet. Heute merke ich immer mehr, dass genau das meine Stärke und meine Eingangstüre ist.“

„Ich bin froh, dass ich mit dem Zug nach Hause fahre. Ich werde im Zug einen E-Mail-Text schreiben, den ich hier vorbereitet habe. Er geht noch diese Woche an mindestens drei Kunden raus.“

Dies war der dritte Workshop für Mitglieder des BDVT, die in wirtschaftlicher Notsituation ihr Geschäftsmodell überdenken müssen. Alle Trainer haben auf ihr Honorar verzichtet und mit Ihrem Know how unterstützt. Das Präsidium des BDVT unterstützte in der Vorbereitung und die Geschäftsstelle stellte sich für die Eroberung aller Räume zur Verfügung. Alle leisteten mit dieser Aktivität ein Stück Lebens- und Überlebenshilfe - eine schöne Aktion gerade in der Zeit des Schenkens!

Bruno Schmalen

SCHMALEN-Kommunikation und Training

E-Mail: [schmalen@schmalen-online.de](mailto:schmalen@schmalen-online.de)

[www.schmalen-online.de](http://www.schmalen-online.de)

Diese Publikation ist unter folgender Creative Commons-Lizenz veröffentlicht:



[CC BY SA 3.0 DE](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/de/) by Bruno Schmalen

Text und Fotos: Bruno Schmalen, SCHMALEN-Kommunikation und Training

Das BDVT-Logo steht unter Copyright ©