



Der Berufsverband
für Training, Beratung
und Coaching

News & Facts

Wer entscheidet?

Von Peter Cristofolini, Ehrenmitglied im BDVT

Früher, so vor 50 Jahren, ging es bei geschäftlichen Entscheidungen schneller. Da entschied der Inhaber oder Geschäftsführer. Das war nicht immer leicht, weil Persönliches oft eine große Rolle spielte. Heute entscheidet meist ein Team und das dauert oft lange. Viele Entscheidungen nehmen auch Computerprogramme ab. Präsentationen müssen präzise vorbereitet werden und das bedruckte Papier wird durch Power Point ersetzt. Das heißt aber nicht, dass die Argumente für eine Entscheidung besser geworden sind.

Die Arbeitsweise für Ja oder Nein ist in Unternehmen sehr unterschiedlich. Nehmen wir den Handel: Ich war mal bei einer Einkaufs-Verkaufs-Besprechung einer Handelsgruppe. Da wurde in Sekundenschnelle über Produkte und Aktionen entschieden. Wenn die Marketing Leiter erlebt hätten, wie ihre Produkte da behandelt wurden.

Als Verkaufsförderungs-Berater habe ich überlegt was man tun kann und habe neue Produkte mit einem Argumentations-Anhänger ausgestattet und vor solchen Konferenzen an die Gremien-Mitglieder verschickt. Das geht nicht bei jeder Handelsgruppe und man muss sich neue Ideen einfallen lassen.

Dabei kann man auch daneben liegen: Meine Agentur hatte für ein neues Produkt einen reich bebilderten Sales-Folder gestaltet im Format DIN A3 mit wenig Text, denn die Außendienstler sollten alles mit eigenen Worten erklären. Zur Vorbereitung fuhr ich mit einem Verkaufsleiter zu einem Einkäufer und zeigte stolz den Folder. "Den nehme ich nicht", sagte der Einkäufer. „Er ist zu groß für meine Aktentasche, da geht nur A4 rein und sieht zu sehr nach Industrie aus. Wir nehmen Hellraumfolien mit kurzen Argumenten.“ Was war zu tun? Gemeinsam die fünf wichtigsten Vorteile zu notieren und den Einkäufer zu bitten sie mit der eigenen Schrift auf eine Folie zu übertragen.

Diese Beispiele sollen nur zeigen wie wichtig es ist sich auf die Zielgruppe einzustellen.

- Habe ich für den Kunden die richtige Lösung?
- Wer entscheidet darüber?
- Welche Fakten kann ich über das Gremium erfahren?
- Macht es Sinn vor der Besprechung kurze Informationen zu schicken?
- Wer kann meine Firma empfehlen, mir helfen?
- Habe ich einen originellen Einstieg in die Präsentation?
- Gibt es eine Agenda und einen Zeitplan für die Besprechung?
- Kann ich den Kundennutzen mit Beispielen erklären?
- Stehen meine Firma und ich auch nach dem Abschluss zur Verfügung?

Jeder Kunde ist anders und je besser man sich vorbereitet desto schneller kommt man ans Ziel.