



Der Berufsverband
für Training, Beratung
und Coaching

News
& Facts

Braucht es das „V“ im BDVT noch, oder kann das weg?

Diesen Verband muss man leben. Muss mitten drin sein, um zu erleben, wieso sich eben die Besten durchsetzen. Und wieso so viele Menschen mit ihren neuen Ideen, Konzepten und Lösungen scheitern. Mit Engagement und Freude habe ich im letzten Jahr diesen Verband sehr vielfältig erlebt. Eingebunden als Mitglied der Jury beim Hans A. Hey Award, dem Förderpreis für Gründer*innen in Training, Beratung, Coaching und Speaking, der BDVT Trainerwerkstatt und der Fachgruppe Vertrieb und Akquise. Es geht in diesen Projekten um die Stärkung der unternehmerischen Kompetenz.

Und das stimmt mich sehr positiv. Denn in einem gesättigten Markt braucht es Innovation, Unternehmertum und sehr guten Vertrieb. Nachdenklich stimmt mich, wie wenig davon manchmal vorhanden ist. Und dann erinnere ich mich an viele Gespräche und Berichterstattungen über Trainerhonorare. Fallende oder sinkende Preise sind nun einmal ein Ergebnis von schlechtem Marketing und Vertrieb. Da beißt die Maus keinen Faden ab.

Unternehmertum, Marketing und Vertrieb sind für einige im Verband klare Stärken. Doch wie immer im Leben, 80% könnten es besser machen. Und ich beobachte auch, dass es in vielen Kooperationen und Netzwerken um alles geht, nur nicht darum, einen „Great Deal“ zu machen. Vielleicht ist ein Grund, dass es nicht immer oder nicht mehr um eine Haupteinkommensquelle geht, sondern um eine Nebentätigkeit, weil man das Geld mit seiner Kerntätigkeit nicht mehr erwirtschaften kann oder muss.

Für alle, die können oder und auch müssen, wird der BDVT bedeutender werden. Das „V“ für Verkauf wird in VUCA – Zeiten auch für zahlreiche selbständige Berater, Coaches und Trainer zur Gretchenfrage. Vertrieb der eigenen Dienstleistungen ist für viele keine Kernkompetenz, sondern ein lästiges Übel. Es fehlt vielfach die Passion für die Werthaltigkeit der eigenen Leistungen.

Wie können Sie im BDVT anpacken? Wie können Sie zum Momeymaker werden?

- Erarbeiten Sie Ihr Salesbook, Ihren Verkaufsleitfaden von der Akquisition bis zum After-Sales.
- Planen Sie jede Woche einen Verkaufstag ein. Arbeiten Sie nicht am Vertrieb, sondern verkaufen Sie. Kommen Sie ins Handeln.
- Nutzen Sie das, was schon vorhanden ist. Im BDVT entwickelt sich immer mehr Unternehmertum und Vertrieb. Bringen Sie sich ein. Arbeiten Sie mit in der Fachgruppe Vertrieb und Akquise. Dort wird in 2020 ein Verkaufsleitfaden für BDVT – Member entwickelt. Wer drin ist, ist in. Nächstes Webmeeting am 24.01.2020 um 15 h, zum Technikstart, Beginn um 15.15h.

Kontakt:

Robert Jahrstorfer, [Leiter Fachgruppe Vertrieb und Akquise](#)