

Erfahrungsaustausch zum Thema: Akquisition

Ab wann darf es etwas kosten?

Vor kurzem kam in einem Telefongespräch mit einem Kollegen wieder einmal die Frage auf: Was tust Du, wenn das Unternehmen, mit dem du wegen eines Auftrages im Gespräch bist, sich nicht so recht entscheiden kann. Ein Gesprächstermin folgt dem anderen, Gespräche mit den beteiligten Mitarbeitern sollen von Dir geführt werden, usw. usw. Der Aufwand und das Risiko liegt aber letztlich bei Dir!

Alles schön und gut, aber ab wann darf es was kosten? Wann und welche Leistungen kann man schon vor dem Auftrag in Rechnung stellen? Welcher Aufwand ist für die Aqoise gerechtfertigt?

Unsicherheiten herrschen vor, wenn es um´s Geld geht

Es geht um´s Geld, und in keinem anderen Bereich gibt es so große Unsicherheiten bei Kollegen/innen, wie in diesem.

Dabei weiß der eine kaum, wie der andere in dieser Situation vorgeht. Bei vielen scheint es mit reichlich Glück zuzugehen, wenn sie diese Klippe umschiffen haben.

Die Einkäufer von Bildung, die Entscheider auf der anderen Seite des Schreibtisches scheinen sich da besser miteinander zu verständigen.

Preisboxen hilft keinem

Wir tun uns keinen Gefallen damit, wenn wir uns gegenseitig mit einem

Sonderangebotspreis-Verhalten ausbooten. Dadurch werden wir als externe Anbieter sicherlich nicht die Talfahrt überleben können. Vernünftige Unternehmen wissen, daß eine gute Leistung ihren Preis haben muß, damit sie erbracht werden kann.

Helfen Sie sich selbst


Wir wollen ihnen in Akquisesituationen Entscheidungsalternativen aufzeigen, die sich in der Praxis bewährt haben.

Bitte helfen Sie sich und anderen Kollegen/innen und teilen Sie uns auf max. einem Blatt DIN A4 Ihre Erfahrungen und Ihr erfolgreiches Verhalten in oben geschilderten Situationen mit.

Teilnehmer erhalten alle eingesandten Antworten

Alle Teilnehmer/innen der Aktion erhalten sämtliche Einsendungen, die bis zum 1.Okt.1994 bei uns eingegangen sind in Kopie zugesandt.

Wenn Sie mitmachen, werden Sie bald wissen, wie es die anderen machen. Starten Sie Jetzt!

 Bitte Ihre Antwort und 4,- DM in Briefmarken für das Rückporto einsenden bis 1.Okt. an:

Trainertreffen Service-Büro
Bernhard Siegfried Laukamp
Louise-Schroeder-Str. 7
D-30627 Hannover

Tel. 0511/561777, Fax. 0511-561777