

Wir wollen im TKB zukünftig in loser Folge Erfahrungen, Anregungen und Ideen zum Thema Akquisition veröffentlichen. Wenn Sie einen Beitrag dazu haben, schreiben Sie uns.

Erfolgsstory

Der Türöffner für den Einzelhandel

Alles begann 1987 mit dem Angebot für ein Verhaltens- und Verkaufstraining in den Abendstunden für das Bildungszentrum eines Einzelhandelsverbandes.

Überraschend viele Anmeldungen machten auf Anhieb vier Seminare notwendig. Der inhaltliche Erfolg, der Spaß an der Erwachsenenbildung, der finanzielle Gewinn machten Lust auf mehr. Also bot ich das von mir entwickelte, ständig verbesserte und mit neuesten Erkenntnissen angereicherte Seminarconcept weiteren Bildungsträgern in der Region an und hatte wieder Erfolg damit.

Erste Firmen fragten bei mir an und erste eigene Trainings wurden engagiert für Unternehmen durchgeführt. Das war so lukrativ, daß ich fortan nur noch firmeninterne Seminare durchführen wollte.

Erste zaghafte Werbeversuche wurden unternommen, ein Mailing gestartet und 1.000 Firmen angeschrieben. Der Rücklauf war frustrierend. Freunde aus der Werbebranche rieten mir zu einer telefonischen Nachfaßaktion.

Der erfolgsverwöhnte Verkaufstrainer - absoluter Neuling auf dem Gebiet der Telefonakquisition, stürzte sich mutig, selbstbewußt,

unvorbereitet aufs Telefon sowie auf die potentiellen Kunden - und auf die Nase!

Die Härte der telefonischen Akquise-Realität traf mich unvorbereitet und mit voller Wucht. Kaum jemand war auf Anhieb zu erreichen, die Sekretärinnen wimmelten gekonnt ab. Kam ich zum kompetenten Ansprechpartner durch, hatte der zwar Interesse am Thema Verkaufstraining, aber halt im Moment keine Zeit oder den Seminaretat bereits verplant.

Die Aktion war ein Schlag ins Wasser, beschädigte mein Selbstwertgefühl und wichtiger noch meine Arbeitslust für Wochen, kostete viel Geld und noch mehr Arbeit.

Nachdem ich mich mental von dieser Aktion erholt hatte versuchte ich, die offensichtlichsten Schwachstellen meiner ersten, gescheiterten Werbebemühungen zu analysieren. Mir wurde klar, daß ich eine „zündende Idee“ für den ersten Kontakt brauchte. Die Suche nach diesem „goldenen Kalb“ begann. Sie sollte Wochen dauern.

In dieser Zeit besuchte ich ein Seminar mit dem Titel „Schlauer als der Klauer!“ Schon während des Seminars wurde mir klar, daß wird mein Aufhänger, daß wird mein Thema, welches mir die Türen öffnet, daß wird mein neues Seminar und das kann ich viel besser als der Veranstalter.

Voller Elan, mit neuem Mut und Selbstbewußtsein ausgestattet ging ich an die Arbeit. Machte mich fachlich fit, formulierte ein Konzept für eine zweistündige Abendveranstaltung. Verfaßte eine 20-seitige Teilnehmerunterlage und bot das Konzept öffentlichen

Bildungsträgern und Unternehmen an.

Der Rücklauf meiner zweiten Mailingaktion lief befriedigend. Ich faßte trotzdem telefonisch nach. Erstellte jedoch vorher - schlau geworden durch den vorherigen Mißerfolg - einen mehrschienigen Telefonleitfaden und hielt mich daran.

Der Erfolg: überwältigend! Mit dem Satz: „Es geht um Ladendiebstahl“ bekomme ich seitdem fast jeden Entscheider sofort an den Apparat. Mit der Frage: „Ist Ladendiebstahl für Sie ein Problem?“ bin ich mitten im Gespräch.

Mein „Diebstahlseminar“, entwickelt als Türöffner für mein Verhaltens- und Verkaufstraining, entwickelte von Anfang an eine beachtliche Eigendynamik. Es ist seit Jahren mein Seminarrenner und Türöffner für eine ganze Zahl von anderen einzelhandelsspezifischen Seminaren, die ich dadurch verkaufen konnte.

Nikolaus Rohr

Nikolaus Rohr bietet seine Seminare nur regional an. Er ist bereit, sein ausgefeiltes und langjährig erprobtes Konzept zur „Verhinderung von Ladendiebstahl“ Trainerkolleginnen und -kollegen die auch einen „Türöffner“ suchen, beizubringen.

Nikolaus Rohr Training
D-26121 Oldenburg, Humboldtstr. 3
Tel. 0441-85149, Fax. 0441-85149

Siehe dazu auch seine Anzeige (Nr. 34a) im Veranstaltungskalender.