



## Führen Sie in Zukunft nur noch angenehme Akquisitionsgespräche! Der ultimative Türöffner

René Busch, *MV Busch*

Bieten Sie Ihren Kunden und Interessenten einen zusätzlichen Nutzen und erhöhen Sie damit Ihre Möglichkeit zum Einstieg in das Unternehmen deutlich! Wie es geht, verrät dieser Artikel.

Heute möchte ich Ihnen von einem aktuellen Akquiseprojekt berichten, mit dem ich mich derzeit beschäftige und das Ihnen vielleicht die eine oder andere Anregung für Ihre eigene Akquisition bringen könnte.

Hier in Norddeutschland haben Dr. Wolfgang Fuhr, TOP-Forum und ich in den letzten Wochen ein Competence Center für Kunden und Trainer gegründet. Erstens: wollen wir einen anderen Ansatz in der Akquisition und Kundenbindung durchführen: Maßnahmen werden absolut nach den Erfordernissen und Wünschen des Kunden entwickelt, es müssen keine speziellen Trainings verkauft werden; der Kunde wird neutral beraten; er bekommt genau den passenden Trainer für sein Unternehmen.

Zweitens: wollen wir Unterstützung und Ausbildung für Trainer anbieten, die mit uns dieses Thema aufgreifen und ausbauen werden. Da wir selbst keine klassischen Seminare mehr durchführen wollen, sind wir keine Wettbewerber des Trainers.

Die Erfahrung der letzten Wochen zeigt: Wir haben mit dem Thema „INSIGHTS® Potentialanalyse“ und dem gesamten Spektrum des Competence Centers einen qualifizierten Gesprächsaufhänger für die Akquisitionsgespräche geschaffen. Die Kunden und Interessenten sind sehr neugierig, mehr über Anwendungsmöglichkeiten und ihren eigenen Vorteil zu erfahren.

Durch diese Art der Akquisition sind die Gespräche viel einfacher und erfolgreicher geworden. Es gibt bereits erste Termine - auch bei Neukunden! Ebenso haben bereits einige Trainer die Zusammenarbeit mit uns begonnen. (Falls Sie an einer Zusammenarbeit interessiert sind, lesen Sie bitte unsere Anzeige im TKB-Marktplatz.)

### Die Potentialanalysen von INSIGHTS® - Basis unserer Arbeit

Basis unserer Aktivitäten sind die INSIGHTS® - Potentialanalysen. Wir haben damit die Lizenz zu einer Reihe hochwertiger Instrumente erworben, mit denen wir Kundenwünsche aufspüren und befriedigen können.

Im Competence Center werden damit für die auftraggebenden Unternehmen komplette Systeme zur Renditestеigerung entwickelt. Es

werden verschiedene Potentialanalysen am Markt angeboten. Wir haben uns für dieses hochwertige System entschieden, da es sich geradezu ideal für den Vertrieb eignet - was nicht bei allen angebotenen Systemen der Fall ist!

### Instrumente für den Vertrieb und für die Personalentwicklung

Die INSIGHTS®-Instrumente wurden von Brian Tracy entwickelt und werden in Deutschland von Frank M. Scheelen exklusiv vertrieben. Es handelt sich dabei um die Analyse der Typologie und der Kommunikationsstile, die jeder Mensch individuell ausgeprägt hat. Bei INSIGHTS® werden zwei Stile wiedergegeben: der so genannte Basisstil als Wiedergabe des natürlichen Verhaltens: „so bin ich“ und gleichzeitig der angepasste Stil: „so verhalte ich mich als Reaktion auf meine Arbeits-/Umwelt.“

Damit können wir mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit feststellen, ob Potentiale frei sind, wie Arbeitsstellen besser zu besetzen sind, wie Teams besser miteinander harmonisieren usw. Die Möglichkeiten sind fast unbegrenzt.

### Beispiele zu den Einsatzmöglichkeiten

#### Bewerbungen:

- Rekrutierung von Gewinnertypen
- Einrichten von idealen Arbeitsplätzen zu Bewerbern mit genau passenden Basisverhalten, die eingestellt werden sollen.
- Einstellung von Mitarbeitern mit genau passenden Potentialen zum vorhandenen Arbeitsplatz, u.v.m.

#### Team:

- Teamverständnis untereinander
- Teamaufbau und Zusammenstellung
- Teamergänzungen
- Teamverkleinerungen
- Teamumformungen, u.v.m.

#### Kommunikation / Umgang / Training:

- Unternehmenskommunikation
- Stressabbau
- Trainingsvorbereitung
- Trainingserfolgskontrolle
- Vorbereitung von Coachings
- Entwicklung von Anreizsystemen, u.v.m.

### Passgenaue Besetzung der Arbeitsstellen:

- Führungskräfte
- Sachbearbeiter
- Kundendienst
- Kundenpflege / Nachbearbeitung / Betreuung
- Akquisition Neukundengeschäft
- Außendienstverkauf, u.v.m.

Der Kunde bekommt in jedem Fall eine qualifizierte Lösung für sein Problem. Es nicht ist nötig, die eigene Spezialisierung so auszulegen, dass sie passt, um einen Auftrag zu erhalten.

### Aufgaben des Competenz Centers

Das Competence Center unterstützt unsere freiberuflichen Kooperationspartner bei ihrer Arbeit und übernimmt die Einstiegsarbeit und Erstberatung für das System bei den Kunden.

Unsere Trainer nutzen die Instrumente zur eigenen Akquisition quasi als „Türöffner“. Mit dem Competence Center können sie nur gewinnen, denn sie:

- behalten ihre Kunden
- gewinnen neue Aufträge
- lernen neue Methoden kennen
- werden laufend geschult und unterstützt in vielerlei Hinsicht.

### Was haben unsere Trainer davon?

Wir erwarten aus der Arbeit mit den Potentialanalysen Nachfragen an Unternehmensentwicklungen, Trainings und anderen Beratungen. Die sehr positiven Erfahrungen der letzten Wochen zeigen. Sie bekommen:

- sehr schnell Termine zu Präsentationen, häufig schon beim ersten Telefonkontakt!
- qualifizierte Präsentationen mit hoher Abschlussquote!
- Nachfolgegeschäfte!
- wieder Termine bei „Altkunden“, die man quasi schon „abgeschrieben“ hatte.

### Auf den Punkt gebracht

Wir leben in einer Zeit, in der es im Bereich der Weiterbildung immer mehr darauf ankommt, unseren Kunden gezielt und professionell bei ihrem Kampf im Markt zur Seite zu stehen. Für Trainer sollte dies bedeuten, professionelle Werkzeuge bei ihrer Arbeit einsetzen zu können, die ein gezieltes Arbeiten ermöglichen. Anbieter, wie INSIGHTS®, aber auch andere wie DISG, DNLA, HDI, IHR, MBTI, Struktogramm und Triogramm, sind dabei nicht nur sehr hilfreich, sie ermöglichen es, zusätzliche Einnahmen zu fakturieren und helfen bei Akquisition und Kundenpflege.

René Busch, (Jahrg. 53), Abitur, Studium, Kfz. Mechaniker, Marketing Kaufmann, seit 1978 im Verkauf (Investitionsgüter, Konsumgüter, Dienstleistungen), Trainerausbildung, Trainer seit 1991, freiberuflich seit 1994, spezialisiert auf Bildungsberatung.

René Busch, MV Busch  
Wetzsteinring 17, D-38458 Velpke  
Tel. 05364-4997, Fax 05364-4679  
E-Mail: [info@mvbusch.de](mailto:info@mvbusch.de)  
Internet: [www.mvbusch.de](http://www.mvbusch.de)