

Durch den „Ich-Vertrieb“ zu mehr Aufträgen

Aufträge winken Freiberuflern, wenn sie den Direktvertrieb der eigenen Fähigkeiten per professioneller Selbstvermarktung praktizieren. Coach und Trainer Helmut Heim zeigt, wie es geht. (Teil1)



Wenn Sie mindestens 10 potentielle Kunden definiert haben, diese regelmäßig kontaktieren, um kurz- oder mittelfristig dort einen Auftrag zu generieren, dann brauchen Sie hier im Grunde nicht weiter lesen.

Haben sie jedoch bisher keinen Direktvertrieb Ihrer eigenen Kenntnisse und

(unique selling point = Alleinstellungsmerkmal) Ihrer Person oder Ihrer Dienstleistung einsetzen können. Zusätzlich haben Sie sich eine Vertriebsstrategie überlegt, mit der Sie an Aufträge kommen, die Ihre Existenz absichern.

Dabei liegt es gerade zu Beginn Ihrer Selbständigkeit nahe Aufträge anzunehmen, die sich aus Ihrer früheren Beschäftigung / Praktika heraus ergeben. Oder das Netzwerk aus Kommilitonen ist noch frisch und funktionsfähig, womit sich Empfehlungen für Projekte wie von selbst ergeben. Eine weitere Möglichkeit ist, dass Sie Ihre Kenntnisse und Fähigkeiten über Dritte bei möglichen Interessenten/Abnehmern anbieten lassen. Der Einstieg ist gelungen. Somit herrscht eitel Sonnenschein.

Am Anfang schon ans Ende denken
Auf den ersten Blick brauchen Sie sich also nicht unbedingt sehr ausgiebig mit Vertrieb zu beschäftigen. Nach dem Motto: „Vertrieb ist sowieso nicht mein Metier!“ Oder doch? Täuscht der Eindruck? Schauen wir doch mal näher hin unter dem Motto „Am Anfang schon ans Ende denken“.

Alle bereits vorgestellten Vertriebsformen sind indirekte Vertriebsmodelle, die aber sehr wohl einen starken Einsatz Ihrer Persönlichkeit

bedürfen! Ohne die regelmäßige Pflege des Netzwerkes oder ohne das mit aktuellen Informationen versehene hartnäckige Nachfassen bei den Vermittlern ist Ihre Vermarktung über den indirekten Vertrieb mit geringem Erfolg beschieden. Ergo, mit Ihren Anstrengungen Sie sind also auch hier schon beim Direktvertrieb angekommen!

Direktvertrieb - Gewinn realisieren
Deshalb die Frage an Sie: Warum dann nicht gleich Selbstvermarktung in Form von Direktvertrieb bei potentiellen Kunden? Und nun sind wir da, wo Sie vielleicht gar nicht so richtig hin wollt: Beim Verkauf – und Sie als Ihr eigener Verkäufer!

„Verkäufer“ – warum ist dieses Wort eigentlich mitunter negativ besetzt? Vielleicht helfen uns hier zwei Sichtweisen des „Salesman“ aus anderen Ländern. In Großbritannien wird der „Salesman“ zumeist mit Härte, Druck und Disziplin in Verbindung gebracht. In den USA hingegen steht der erfolgreiche Salesman für Erfolg, Status und Anerkennung. Gleich, wie es jeder sieht, letztendlich bedeutet Verkauf nur der betriebswirtschaftliche Austauschprozess von Waren und Dienstleistungen gegen Entgelt. Und das mit dem Ziel, Gewinn zu realisieren.

Und Gewinn realisieren die Verkäufer am erfolgreichsten, die es am besten verstehen, persönliche Eigenschaften mit rhetorischen und verkaufstechni-

schen Fähigkeiten zu vereinen und diese bedarfs- und lösungsorientiert beim Kunden umzusetzen. Was das im Einzelnen bedeutet, erfahren Sie

in der nächsten Ausgabe von IT Freelancer Magazin, 5/2006, am 22.9.2006. [Link www.helmutheim.de](http://www.helmutheim.de)

Persönliche Eigenschaften für den Verkäufer

HELMUT HEIM
Coaching
Entwicklung
Gespräch
Training

Definition Verkauf

- Verkauf ist der betriebswirtschaftliche Austauschprozess von Gütern (Waren und Dienstleistungen) gegen (zumeist) Entgelt.
- Im Handel mit Tauschgütern und beim Verkauf gegen Naturalien erfolgt der Verkauf nach den gleichen Bedingungen.
- Auch ist Verkauf die Bezeichnung der letzten Funktion in der betrieblichen Wertschöpfungskette (Betriebsprozess) von Waren und Dienstleistungen beziehungsweise für die Liquidation von Privatbesitz (C-to-C).
- Die wichtigsten Elemente des Verkaufes werden vom Marketing bestimmt sowie von zielgerichteter Rhetorik und Verkaufspsychologie.
- Das Ziel des Verkaufs im gewerblichen und freiberuflichen Bereich ist es häufig, Gewinn zu realisieren.

Vertrieb / GI-AK-S-N April 2006 4

HELMUT HEIM
Coaching
Entwicklung
Gespräch
Training

Persönliche Eigenschaften für Verkäufer

- Beharrlich in der Verfolgung von Zielen
- Sympathisch u. einfühlsam
- Guter Zuhörer
- Positives Denken
- Der freundliche Klang der Stimme
- Regelmäßiges Training
- Probleme lösen, statt Kunden zu problematisieren
- Ideen, Visionen verkaufen – nicht Produkte oder den Preis
- Gepflegtes Äußeres
- Selbstdisziplin
- An sich selbst arbeiten und neue Wege ausprobieren

Nicht vollständig! Die Reihenfolge entspricht keiner Wertung!

Vertrieb / GI-AK-S-N April 2006 1

HELMUT HEIM
Coaching
Entwicklung
Gespräch
Training

Anwendung beim Kunden

Was ist denn überhaupt alles zu tun?

Vertrieb / GI-AK-S-N April 2006 2

Kunden kritisieren Verkäufer, die ...

- keine Anregung zum Kauf geben 45%
- wenig Sensibilität und Geschick im Gespräch zeigen 37%
- nicht bereit sind, ihnen genügend Zeit zu widmen 26%
- sich kaum bemühen, die optimalen Produkte und Dienstleistungen zu empfehlen 21%
- mit Hochdruck verkaufen 9%