

# Akquise für Berater! Legen Sie los!

# Sprecher des Arbeitskreises Vertriebsberatung Gründer der Beratergemeinschaft



Peter Berger  
+43 (0)664 386 2025  
pbe@team-ve.com

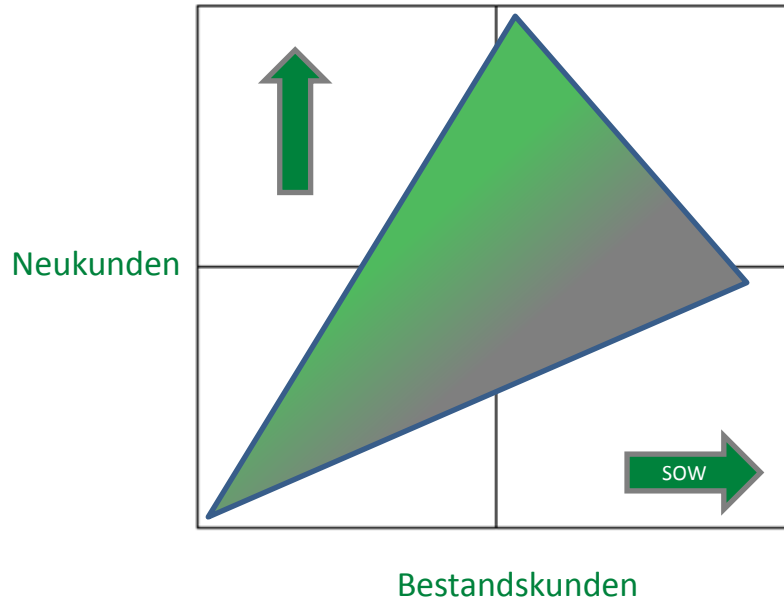


**Potenziale**, die Sie in der  
Vergangenheit **nicht**  
**aufgebaut** haben, können  
Sie in der Gegenwart **nicht**  
in **Ergebnisse** verwandeln!

*Potenziale .....*



# Kundengewinnung aus Bestands- und Neukunden:



# Verkaufen ist wirklich eine Herausforderung

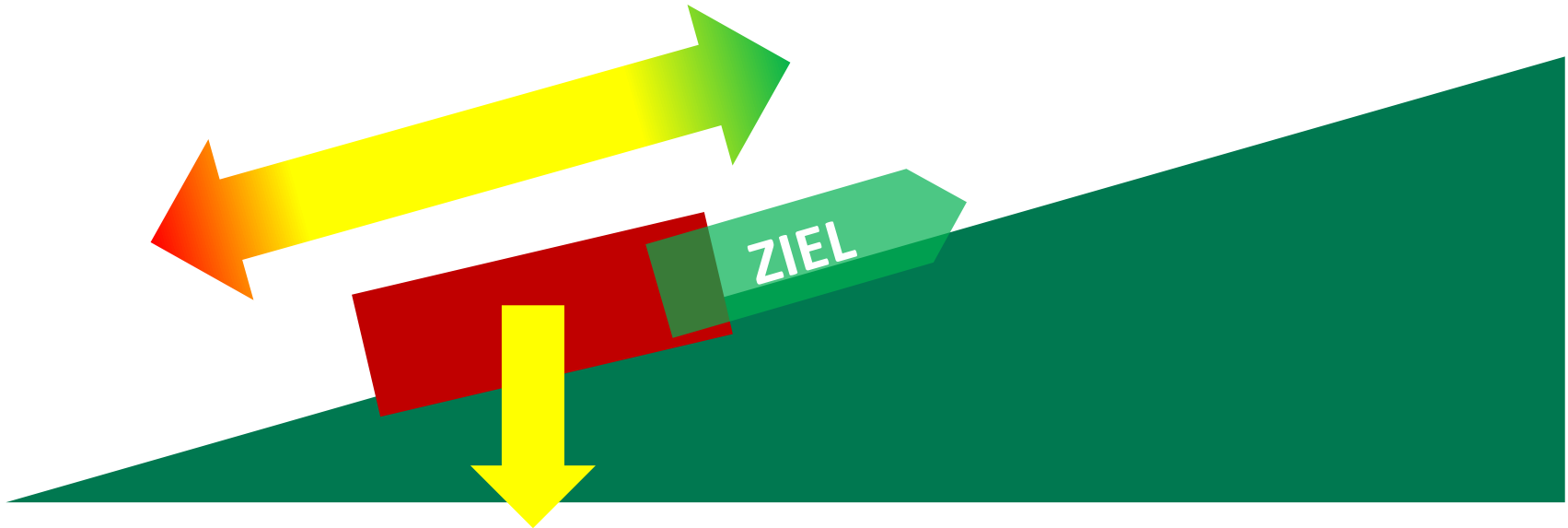
Kunden gut informiert  
Verschärfter Wettbewerb  
Professioneller Einkauf  
Gestresste Kunden  
TKG  
Preisdruck  
Austauschbare Produkte

DSGVO  
Buying Center  
GewO  
**Angst vor**  
**Ablehnung**  
**Komplexität**  
**Keine Zeit**  
Scharfe Gesetze  
Wandel  
E-Commerce  
**Online**



**Aus der**  
**Basispräsentation**  
**Arbeitskreis**  
**Vertriebsberatung**

Haftreibung ist immer größer als Gleitreibung!



# Orte, an denen Sie Nichts verkaufen:



Telefonieren im Auto, Arbeiten am Computer  
und Schlafen in der Arbeit oder Warten auf einen Anruf

Orte an denen Sie verkaufen:

Hände schütteln



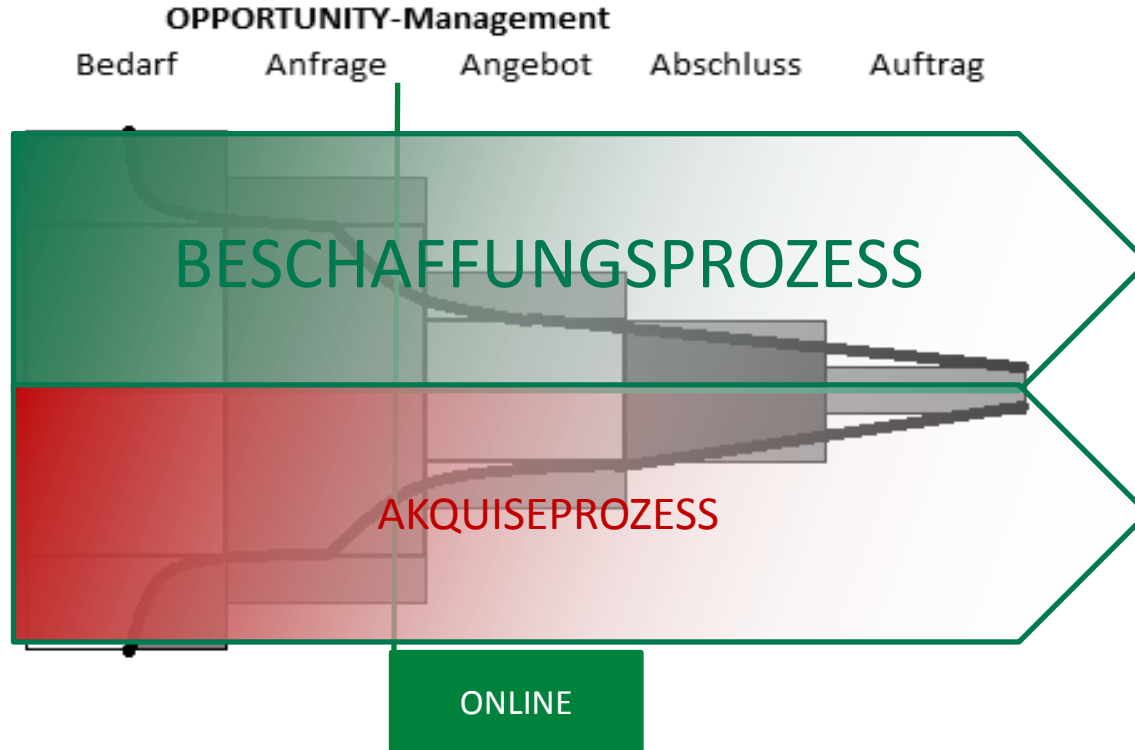


Es wird sich **NICHTS**  
**ÄNDERN**, wenn **SIE**  
es nicht **ÄNDERN!**

*Änderungen .....*



# Den Akquise-Prozess optimieren



# Kaufteam-Analyse

Entscheider

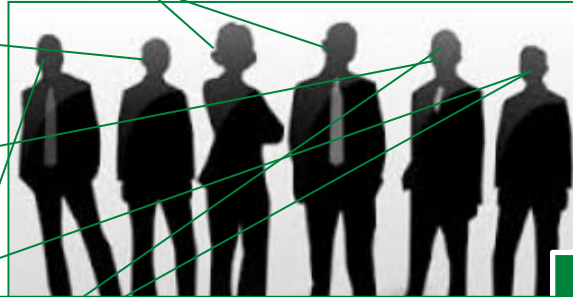
Treiber

Blocker

Berater

Umsetzer

Administrator



**Rollen sind nicht immer sofort erkennbar**

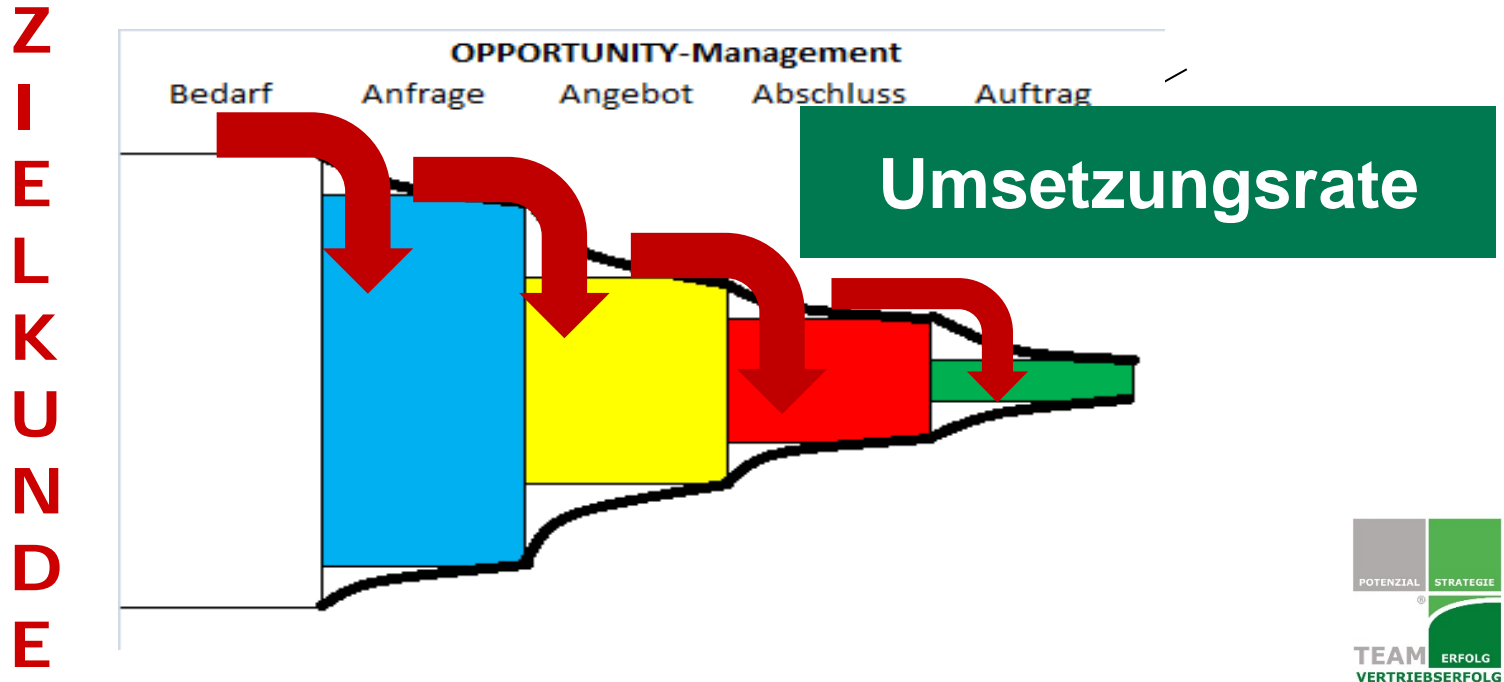
**Rollen können doppelt besetzt sein**

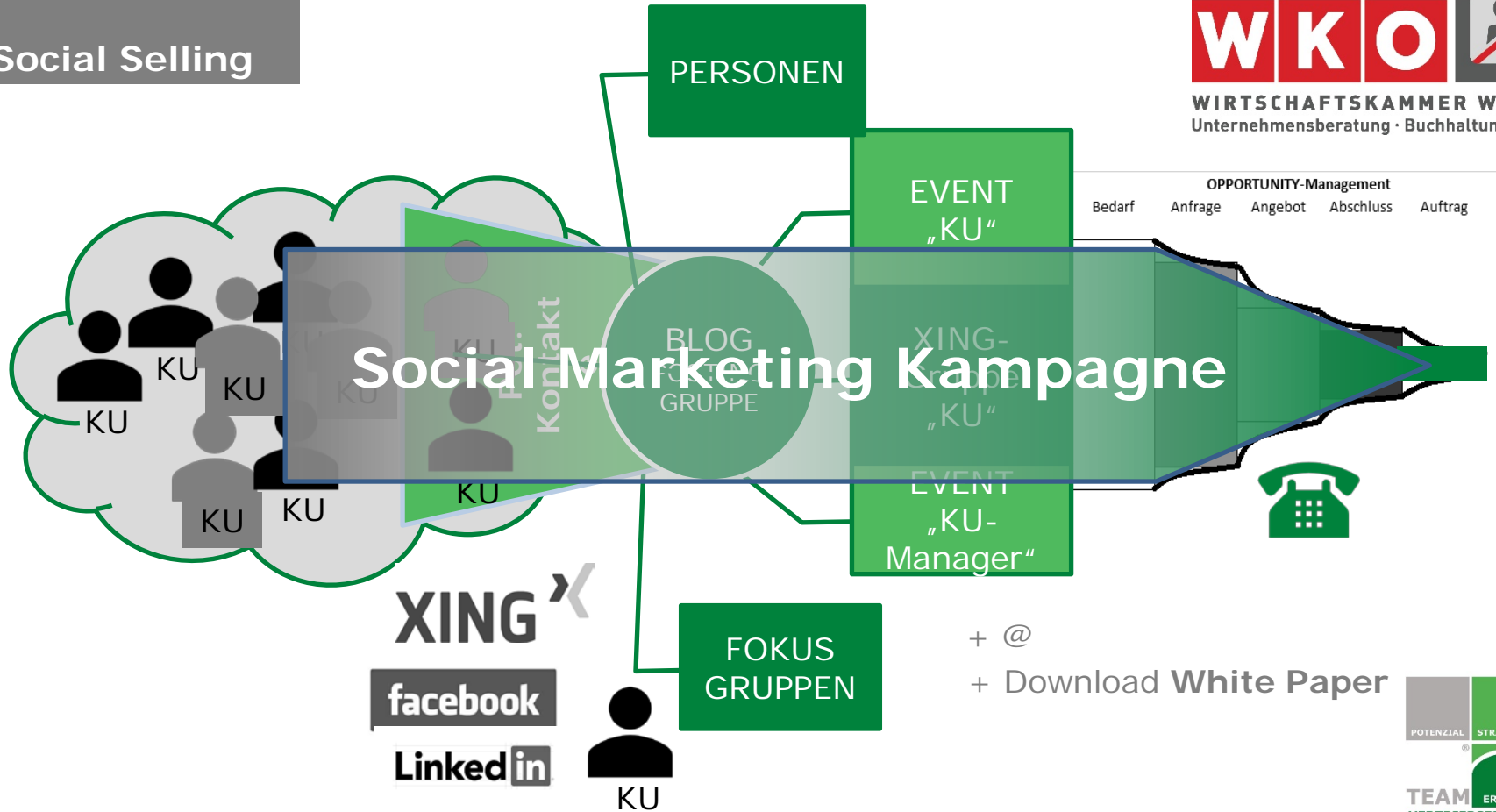
**Motive und Einfluss auf die Entscheidung ist relevant**

	Funktion	Name	niedrig	Einfluss	hoch
Initiator	1. externer Berater	Herr D.I. Alexander Harracher	[Progress bar]		
Anwender	2. Maschinenführer	Herr Herbert Leutgeb	[Progress bar]		
	3. Servicetechniker	Herr Roman Zinsberger	[Progress bar]		
	4. Abteilungsleiter	Herr Ing. Karl Kienberger	[Progress bar]		
Entscheider	5. Geschäftsführer	Frau Dr. Lisa Richter	[Progress bar]		
Beeinflusser	6. Facheinkäufer	Herr Ing. Manfred Egger	[Progress bar]		
Administrator	7. Einkaufsleiter	Frau D.I. Ruth Hister	[Progress bar]		
Türsteher	8. Ass. GF	Frau Manuela Heinz	[Progress bar]		



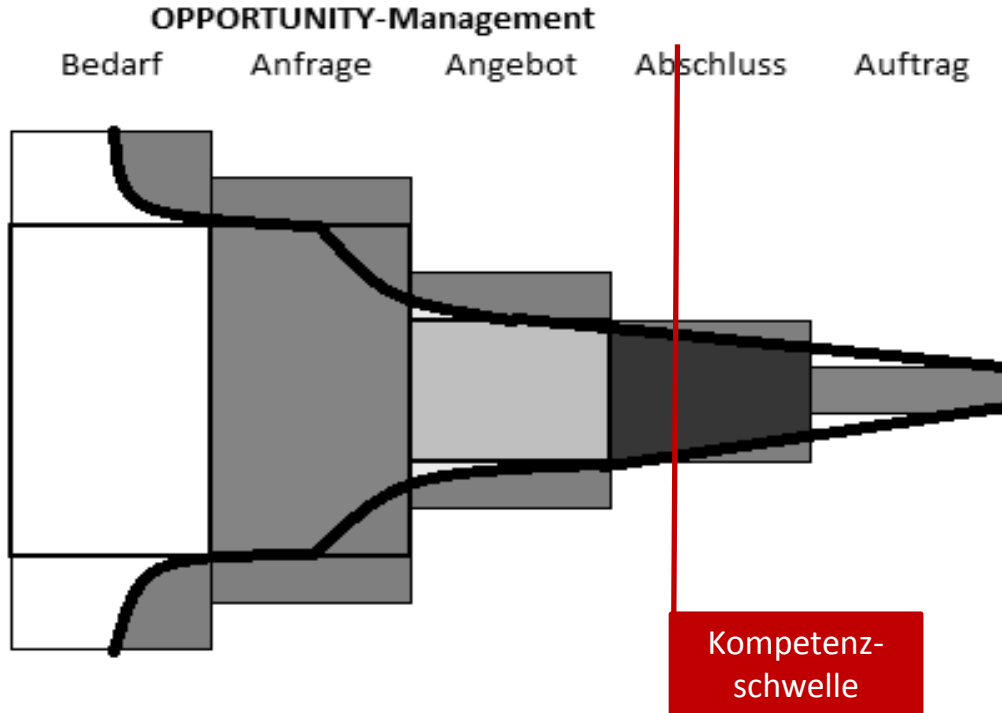
# Planung über den Vertriebsstrichter





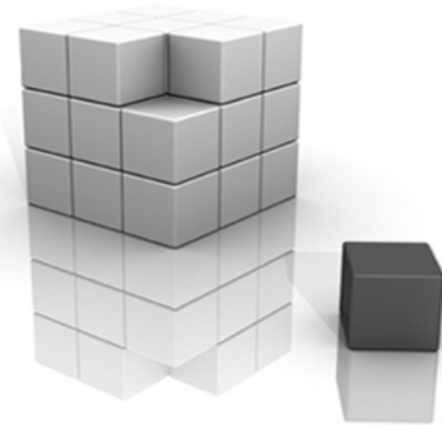
# Arbeitsteilung

# Den Akquise-Prozess optimieren



*Perfektionismus ? .....*

**80% rechtzeitig  
ist immer besser  
als 100% zu spät!**





[vertriebsberatung.ubit@wkw.at](mailto:vertriebsberatung.ubit@wkw.at)

**OPTIMIEREN SIE IHRE  
ABSATZLEISTUNG**  
**Jetzt auf XING anmelden  
und informieren**  
[www.vertriebsberatung.wien](http://www.vertriebsberatung.wien)



Peter Berger

+43 (0)664 386 2025  
[pbe@team-ve.com](mailto:pbe@team-ve.com)

Der Arbeitskreis Vertriebsberatung der Fachgruppe UBIT Wien informiert regelmäßig über Veranstaltungen, Best-Practice-Beispiele, Werkzeuge, Erfolge und Erfahrungen in der Steigerung der Vertriebsleistung sowie über Förderungen zur Beratung.



[www.xing.com/communities/groups/vertriebsberatung-wien-d57e-1104744](http://www.xing.com/communities/groups/vertriebsberatung-wien-d57e-1104744)