



15. Februar 2014 | Ausgabe 03/2014 | März 2014

Vertrieb? - Ich bin doch Handwerker!

Kennen Sie das?

Sie haben viel zu tun, am besten bei mehreren Projekten oder Baustellen gleichzeitig sein, jeder Kunde möchte, dass Alles schon gestern erledigt wurde.

Man lässt sich schnell vom Tagesgeschäft leiten - dabei sollten Sie die Zügel in der Hand halten.

Manchmal leichter gesagt als getan, schließlich möchte man jeden Kunden zufrieden stellen. Doch leider bleibt dann das Thema Vertrieb meistens auf der Strecke.

Dabei ist sehr wichtig einen gewissen Prozentsatz an Zeit in den Vertrieb zu investieren. Warum?

Das wollen wir Ihnen anhand nachfolgender Punkte etwas verdeutlichen:

- **Sicherung der Auftragslage in Zukunft**
- **Ihre Besonderheiten am Markt kommunizieren**
- **Steigerung des Unternehmenswertes**
(Erweiterung des Kundenstammes / Erhöhung des Auftragsvolumens)
- **Saisonbedingte Schwankungen ausgleichen - "Akquiseloch"**
(Sie arbeiten! Wer akquiriert in dieser Zeit für Sie neue Kunden/Aufträge?)
- **Abhängigkeiten von Kunden reduzieren**
- **Neukundenakquise**
- **Kundenbeziehungen pflegen**
- **Eintritt in neue Märkte**
(In welchen Branchen sind Sie noch nicht tätig?)

Nun fragen Sie sich sicher: "Kann ich mir so etwas leisten, oder sind das nur Ansätze für große Unternehmen?" Da können wir Sie beruhigen.

Wir bieten Komplettlösungen, aber auch die Auswahl einzelner Bausteine ist möglich - unabhängig von der Vertriebsstruktur, der Größe Ihres Betriebes oder Ihres Budgetumfangs.

Sie kümmern sich weiterhin um das, was Sie am besten können und erbringen Ihre Leistungen vor Ort auf der Baustelle, wir kümmern uns um den Vertrieb.

Sie benötigen kein zusätzliches Personal und kein Vertriebswissen. Es ist keine Änderung der Vertriebsstruktur oder ähnliches notwendig.

Fordern Sie unseren Fragebogen an! Wo wir Ihnen helfen können und in welchen Bereichen des Vertriebs noch verborgene Potenziale für Sie vorhanden sind, wissen Sie, nachdem wir Ihren Fragebogen kostenlos ausgewertet haben.

Unser Dienstleistungsspektrum ist vielfältig und branchenunabhängig anwendbar. Unsere vier wichtigsten Dienstleistungsbereiche umfassen:

- **Marktsuche / Marktrecherche** – Potenziale neuer Märkte erkennen und nutzen
- **Vertriebssteuerung** – Vertriebsaufgaben verstehen und steuern
- **Dialogleistungen** – Informationen in Vertriebsarbeit umsetzen
- **Messedienstleistungen** – Den Messeerfolg sicherstellen

Autor



Dr. Herbert Bischoff

idia GmbH

E-Mail verwaltung@idia.de

Internet www.idia.de

Herausgeber



Klaus Steinseifer

Wenn Ihnen dieser kostenlose Service gefällt, freuen wir uns auf eine Antwort von Ihnen.

Ausführliche Informationen über unsere Qualifizierungsarbeit in der zukunftsorientierten, nachhaltigen und erfolgreichen Unternehmensentwicklung und Unternehmensführung finden Sie unter www.steinseifer.com.

So erreichen Sie mich:

Telefon +49 (0)174 2493577

E-Mail klaus.steinseifer@steinseifer.com

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.



[Aktuelle Veranstaltungstermine](#)



[Der Blog von Klaus Steinseifer](#)



[Klaus Steinseifer bei Facebook](#)



[Die Steinseifer-Seminare bei Facebook](#)



[Alle Tipps des Monats im Archiv](#)

Informationen

[Seminare, Workshops, Coachings](#) | [Vorträge](#) | [Beratungen](#)

[Ihr kostenloser UnternehmensCheck](#) | [Presse](#) | [News](#) | [Kontakt](#) | [Termine](#)

[Kundenstimmen](#) | [Unsere Partner](#)

Sie haben einen besonderen Wunsch zu einem bestimmten Thema in der Unternehmensführung? Schreiben Sie uns! Unser Experten-Team wird sich darum kümmern und wir werden dieses Thema kurzfristig behandeln.

[Wunschthema](#)

Tipp des Monats

Hier können Sie den Tipp des Monats abonnieren

[Anmelden](#)

Impressum

www.steinseifer.com/impressum

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.

Seite 3 von 3