CONSULTING
TRAINING
COACHING

Consulting News

NEWSLETTER 4/2015

NETWORKING

Kundenbindung und Networking sind das Fundament für nachhaltigen Erfolg im Verkauf

Jeder von uns weiß, Beziehung sind die Fettaugen auf der Suppe des Geschäftslebens. Das war so, das ist so und wird immer wichtiger.

Die elektronischen Möglichkeiten über Twitter, XING oder Facebook, werden nicht die persönlich gelebten Beziehungen und Netzwerke ersetzen.

Nichts entsteht von alleine im Leben.

Wenn Sie mit Kunden, mit Geschäftspartnern kommunizieren, dann bekommen Sie durch zuhören und nachfragen vorhandene Netzwerke mit.
Als Beispiel nehme ich, was ich oft erlebt habe, eine Beziehung zwischen Auftraggeber, dem Architekten und einem Handwerker.
Wenn Sie das Beziehungsnetzwerk erkennen, gilt es, dies nicht zu stören.
Versuchen Sie mit all Ihrer fachlichen Kompetenz und mit Ihrem Einfühlungsvermögen sich dort einzubringen, dass Sie einfach dazugehören.

Kommunikation
Vertrauen
Beziehung
Netzwerk

Bringen sie Nutzen und Mehrwert für alle Beteiligten.
Der kann z. B. darin bestehen, dass Sie aus einem anderen Netzwerk einen Fachplaner benennen oder Sie kennen Spezialisten für bestimmte Bauaufgaben, die Sie hier einspielen können.

Wie entsteht Netzwerk?
Alles entsteht, wenn wir uns für unseren Geschäftspartner Zeit nehmen, uns für ihn interessieren.
Dann können wir zuhören und feststellen, wie wir uns neben Produkten in seinem Geschäft einbringen können. Dem Anderen zuhören ist Wertschätzung, damit beginnen Sie Vertrauen aufzubauen.
Aus Vertrauen entsteht mit der Zeit die Kundenbindung die Sie brauchen, um Geschäft zu machen, das nicht über den Preis läuft, wo Sie nicht mehr austauschbar sind.
Das nicht mehr austauschbar bezieht sich eben nicht auf Produkte, sondern Sie sind Berater des Geschäftspartners über das Produkt hinaus.

Vom Verkäufer
Zum Berater des
Geschäftspartners

CONSULTING
TRAINING
COACHING

Consulting News

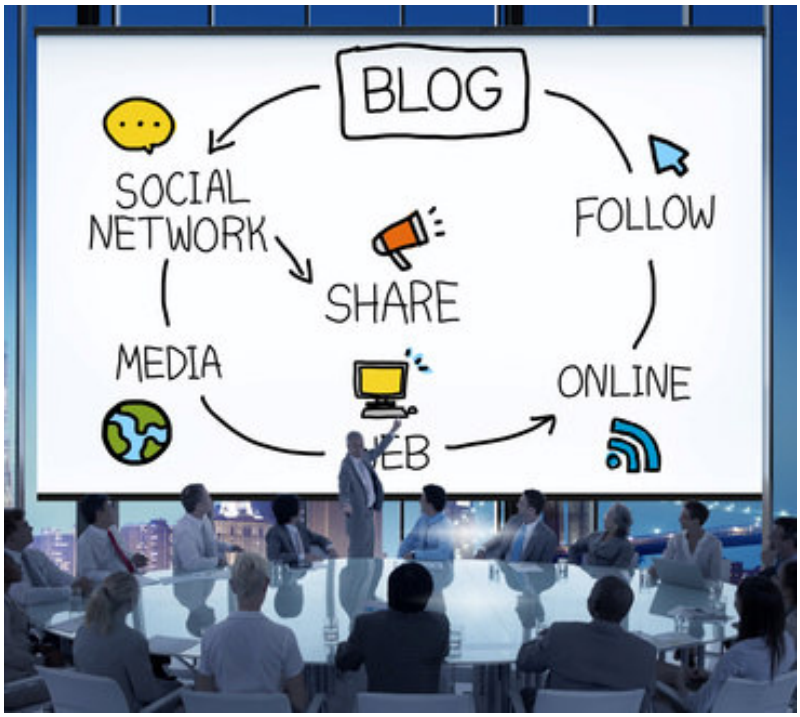
Aus der Kundenbindung ergibt sich, wenn Sie dies aktiv betreiben Netzwerk, das Sie ständig pflegen.

Für mich ist Netzwerk auch ein Stück Empfehlungsmarketing. Manchmal erinnert mich Networking auch an die frühere Großfamilie. Wir kennen uns, wir schätzen uns, wir helfen uns. Damit ist auch gemeint, wenn ich einem etwas gebe, das ich nicht erwarte von diesem wieder etwas zurück zu bekommen. Sondern mir gibt wieder ein Anderer aus dem Netzwerk.
So entsteht ein Kreislauf, bei dem jeder gewinnt.

Netzwerk = Empfehlungs-marketing

Netzwerk pflegen bedeutet natürlich auch einen Geburtstag nicht zu vergessen.
Aber das auf was es wirklich ankommt sind Informationen aus dem Markt, die der Geschäftspartner so nicht erwartet und wo anders nicht bekommt.
Für jeden ist nicht alles wichtig, das heißt, wenn Sie sich mit Ihrem Geschäftspartner gut verstehen, dann wissen Sie was speziell für ihn wichtig ist.

Aber Achtung, keine Vertraulichkeiten kommunizieren, denn sonst beschädigen Sie das Vertrauen zu Ihnen.

Also, wann fangen Sie an sich ein Beziehungsnetzwerk aufzubauen und dies täglich zu pflegen und zu nutzen?

Viel Erfolg dabei wünscht Ihnen
von ganzem Herzen