

# Vom Produktverkäufer zum Kundencoach im B2B

Aufruf von Mastertrainer Ralf Koschinski

**Entscheider nehmen Produkte und Dienstleistungen oft als austauschbar wahr. Die sachlichen, technischen Informationen sind direkt vergleichbar oder können z.B. per Internet sofort, jederzeit und konkret beschafft werden. Ideal für den Kunden Homo Oeconomicus.**

**T**raditionell und selbstverständlich reagieren Produktverkäufer mit technischen Vorteilsargumentationen oder versuchen mit schmerzvollen Rabatten den Auftrag noch zu retten. Zurück bleibt ein preissensibler Kunde, der selbstbestätigt bei nächster Verhandlung wieder seine Muskeln spielen lässt.

Wie viel rentabler wären stattdessen Kunden, die auf Ihre Kompetenz nicht verzichten können oder solche, die Fan Ihres Unternehmens sind? Veränderungen des Marktumfelds und Kundentrends verlangen Ihre Entscheidung zur Konzentration auf:

- den eigenen oder den Verkaufsprozess des Kunden?
- Kundenzufriedenheit oder Kundenbindung?
- Produkt- oder Lösungsverkauf?

**Welche Leistungsansprüche gibt es an den Verkäufer/Kundenberater von morgen?**

Aktuelle Untersuchungen zeigen, dass proaktive Vertriebsaktivitäten die Kundenloyalität festigen und absichern können. Dafür ist neues Denken und Handeln im gesamten Verkaufsprozess, angefangen von den Führungskräften über Key Account Manager, Außendienst- und Fachberater bis zu Servicetechnikern dringend nötig. Wenn Sie Ihre Produktverkäufer zum Kundencoach entwickeln, hängen Sie Ihre Marktbegleiter dauerhaft ab.

Der Kundencoach von morgen ist ein fortschrittlich positionierter Beziehungsmanager. Er denkt und handelt marktmachend statt nur betreuungsorientiert passiv. Seinen gesamten Verkaufsprozess steuert er vorausschauend zielgerichtet und beständig als Marktentwickler.

Im Fokus seiner Orientierung steht nicht mehr nur der eigene Kunde, sondern die erweiterte Kundenorientierung. Der Kundencoach erkennt die Probleme und Chancen seines Kunden von morgen und bietet dafür kreative Ideen und Lösungen.

Bisherige technisch geprägte Beratungsfähigkeiten werden mit aktiven Verkaufsprozesswerkzeugen und wertorientierten Kommunikationsfähigkeiten angereichert. Außerdem benötigt dieser neue Verkäufertyp hohe Selbstkompetenz zur Optimierung seiner persönlichen Antriebsmotive und Verhaltensweisen.

Im Kern seiner persönlich stärkeren Überzeugungskraft bewegt RatioMotion®, also die kommunikative Verbindung von Technik und Emotion. Kunden werden sensibilisiert und für eine gemeinsame Projektfindung begeistert. Marktpotenziale können so schneller erkannt, analysiert und erfolgreich umgesetzt werden.

Der Kundencoach entwickelt Märkte, bewegt Kunden und verkauft dynamisch erfolgreich!

**Kontakt:**

**Telefon: 03 62 09 / 46 94 09**

**E-Mail: [info@vertriebsmeister.de](mailto:info@vertriebsmeister.de)**

[www.vertriebsmeister.de](http://www.vertriebsmeister.de)

[www.koschinski.intem.de](http://www.koschinski.intem.de)



**Ralf Koschinski**

## ZUR PERSON

*Mastertrainer für meisterliche Vertriebsergebnisse im B2B. Umsetzung mit individuell konzipierten Inhouse-Praxis-Workshops.*

- *Handwerker, Technischer Betriebswirt, Diplom-Kaufmann*
- *19 Jahre Vertriebs-, Führungspraxis in Metall-, Kunststoff-, Textilindustrie*
- *Seit 2009 Partner des INtem Methodeninstituts Mannheim*
- *NLP Practitioner, INtem Limbic® Sales Trainer*
- *Akkreditierter Business- und Managementcoach*
- *Internationaler Wirtschaftstrainer nach Q-Pool 100*

## **Maßgeschneiderte Leistungen:**

- *Neues Verkäufertraining zum „Kundencoach“*
- *Führungskräfteentwicklung für mittleres Management*
- *Vertriebsentwicklungsprogramme für Innen- und Außendienst*
- *Speaker für bewegende Impulsvorträge*