

PRESSE-INFORMATION

Im Auftrag der



„Der Vertrieb muss stärker Orientierung geben“

Andreas Buhr im Businessmagazin go! Der Coachingbrief über den Umgang mit dem Kunden 3.0

Düsseldorf, der 18.07.2011 – Schnelle Produktrecherche über Google, Austausch zu Service und Beratung bei Facebook & Co., Shoppen mit dem Smartphone... Durch die digitalen Techniken gelten im Vertriebsbereich neue Paradigmen. Die These von Andreas Buhr, Geschäftsführer der go! Akademie für Führung und Vertrieb AG: Morgen wird im Vertrieb nichts mehr so sein wie es gestern war. In der aktuellen Ausgabe des Businessmagazins „go! Der Coachingbrief“ beschreibt er, worauf sich Geschäftsführer, Verkäufer und Vertriebsmitarbeiter in Zukunft einstellen müssen und wie sie die neuen Herausforderungen meistern können. Im Mittelpunkt von Buhrs Ausführungen, die auf seinem im September 2011 erscheinenden Buch „Vertrieb geht heute anders“ basieren: Der vertrauenswürdige Umgang mit dem Kunden 3.0. Dieser neue Kundentypus hat sich aus der Social Economy entwickelt. Er tickt völlig anders tickt als die Kunden früher und setzt somit neue Maßstäbe.

Schneller Dialog im Internet, wertorientierte Kommunikation im Real Life

„Der Kunde 3.0 ist selbstbewusst, will mitgestalten und übernimmt autonom originäre Aufgaben der Anbieterunternehmen und vor allem des Vertriebs“, macht Andreas Buhr im Interview mit dem Coachingbrief deutlich. Die Rolle, die der Vertrieb noch viel stärker als bisher übernehmen muss, heißt daher: den Kunden führen, Orientierung schaffen. Hierzu wiederum bedarf es der alten Kardinaltugend Vertrauenswürdigkeit. „Vertriebsmitarbeiter heute müssen einen doppelten Weg gehen: Sie müssen einerseits lernen, den schnellen Dialog zu suchen und Menschen über das Internet anzusprechen. Andererseits sind sie aber auch gefordert, den vertrauensbildenden, persönlichen Dialog mit dem Kunden auszubauen“, sagt Buhr.



DAS NEUE MAGAZIN
JETZT GRATIS LESEN!

Boris Grundl fordert mehr Klartext

Die These von Andreas Buhr ist nicht die einzige, die der „go! Der Coachingbrief“ aufgreift. So übt Boris Grundl in der aktuellen Ausgabe Kritik an „Kuschelunternehmen“. „Gutmenschen verhindern wahre Menschenentwicklung“, behauptet der bekannte Management-Trainer, Unternehmer und Autor. In seinem Gastbeitrag erklärt er, warum das so ist und fordert: weniger Weichspüler-Veranstaltungen, weniger Kaffeebecherfesthalten, mehr Klartextredner.

go! Der Coachingbrief erscheint als Kundenzeitschrift der go! Akademie für Führung und Vertrieb und ist **jetzt auch als E-Zine kostenfrei und online zu lesen unter www.go-coachingbrief.de**

Über die go! Akademie für Führung und Vertrieb:

Die go! Akademie für Führung und Vertrieb AG mit Stammsitz in Düsseldorf wurde als Weiterbildungsakademie für die Wirtschaft gegründet. Vorstand ist Andreas Buhr, Experte für Führung im Vertrieb. Im Zentrum seiner Arbeit steht die menschenorientierte Entwicklung von Potenzialen. Die go! Akademie verfügt über ein europaweites Trainernetzwerk und hat sich auf die Begleitung von unternehmerischen Entwicklungsprozessen in den Bereichen Führung und Vertrieb von der Analyse bis zur Erfolgskontrolle spezialisiert. Dazu gehören auch die Veranstaltung von Vorträgen und Seminaren zu allen Führungs- und Vertriebsthemen sowie Einzelcoachings von Geschäftsführern und leitenden Mitarbeitern.

go! Akademie für Führung und Vertrieb AG
Grafenberger Allee 115 – 117 . D-40237 Düsseldorf
Telefon: +49 (0) 211 - 9 66 66 45 . Telefax: +49 (0) 211 - 9 66 66 52
info@go-akademie.com . www.go-akademie.com

Ansprechpartner für die Presse:

text-ur text- und relations agentur Dr. Christiane Gierke
Schanzenstraße 23 . 51063 Köln
Tel: 0221 - 95 64 90 570
redaktion@text-ur.de . www.text-ur.de