



text- und relations agentur

PRESSE-INFORMATION



im Auftrag von

Respekt, Klarheit, Fairness: Was der Vertrieb von professionellen Hausverkäufern lernen kann

Köln, 30.05.2017 – Von Profi-Hausverkäufern kann sich der Vertrieb im Allgemeinen Einiges abschauen. Zumindest, wenn diese so professionell vorgehen, wie es Ralph Guttenberger in seinem Taschenbuch „Punktlandung im Hausverkauf“ rät. Der Vertriebsexperte gibt Hausverkäufern in seinem neuen Booklet einen Leitfaden an die Hand – vom telefonischen Erstkontakt entlang des gesamten Verkaufsprozesses bis zum Abschluss – der auf einem von ihm entwickelten Stufenmodell basiert und sich an den Werten Klarheit, gegenseitiger Respekt und Fairness orientiert. Die von ihm beschriebenen Erfolgsfaktoren im Verkaufsprozess hat Ralph Guttenberger bereits in seinem ersten Buch „Punktlandung im Vertrieb“ präsentiert. Die praxisorientierte Ableitung für den sehr speziellen Bereich des Hausverkaufs zeigt: Der von dem Autor aufgezeigte klare Vertriebsweg und die von ihm begründeten Werte stehen modellhaft für den kompletten Vertrieb – insbesondere auch für schwer erklärbare Produkte.



Ralph Guttenberger:
Punktlandung im Hausverkauf
Edition Vertrieb, Ralph Guttenberger 2017
ISBN: 978-3-00-053608-3, 12,90 Euro.
Zu bestellen bei Amazon: <http://amzn.to/2o2RmE7>



Ralph Guttenberger:
Punktlandung im Vertrieb
Wiley 2014
ISBN: 978-3-527-50787-0
Zu bestellen bei Amazon: <http://amzn.to/2rzJywP>

Der Verkaufsprozess als ständige Qualifizierung der Interessenten

Bei dem Vertriebsansatz von Ralph Guttenberger steht ganz klar der Kunde im Mittelpunkt des Verkaufsprozesses. „Es gilt, den Kunden an die Hand zu nehmen und zu seiner Entscheidung zu führen. Mit dem von mir entwickelten mehrstufigen und aufeinander abgestimmten Vertriebsprozess ist das leicht

möglich; es entsteht ein Verhältnis von gegenseitigem Vertrauen und Respekt in der Kundenbeziehung“, sagt der Vertriebsexperte. Er empfiehlt bereits für den telefonischen Erstkontakt, einen zielgerichteten Fragenkatalog zu verwenden, um hier bereits zu erkennen, ob die Interessenten kaufen wollen und können. „So ist der Verkaufsprozess eine ständige Qualifizierung der Interessenten“, erläutert Ralph Guttenberger. Es geht also keineswegs darum, mithilfe einer bestimmten Verkaufsmethode zu überzeugen. Vielmehr soll der (potenzielle) Kunde wissen, woran er ist und wie es in der Zusammenarbeit auf Augenhöhe weiter geht – und das auch zu jedem anderen Zeitpunkt der Kommunikation.

Bedarf und Erwartungen des Kunden stehen im Mittelpunkt

Der Wert der Klarheit kommt laut dem Autor insbesondere beim Ersttermin zum Tragen: Zum einen gilt es, die Interessenten zu begeistern. Zum anderen müssen aber auch kühl und sachorientiert deren Bedarf und Erwartungen und die Kaufmotive sowie die Möglichkeiten der Finanzierung geklärt werden. Bei alledem muss es stets fair und partnerschaftlich respektvoll in der Kundenbeziehung zugehen. „Immer klar und eindeutig sowie respektvoll in der Sache, aber fair und vertrauensvoll zum Gesprächspartner bleiben“, ist die Devise von Ralph Guttenberger. Das ist der Weg zum erfolgreichen Verkauf – ob es um Häuser oder um andere komplexe Produkte und Dienstleistungen geht.

Rezensionsexemplare der Bücher „Punktlandung im Hausverkauf“ und „Punktlandung im Vertrieb“ unter redaktion@text-ur.de

Über Ralph Guttenberger:

Ralph Guttenberger ist Vertriebsexperte und -trainer sowie Geschäftsführer und Inhaber des alteingesessenen Unternehmens Kaltenbach Training. Der Diplom-Ingenieur für Luftfahrttechnik und ehemalige Jet-Pilot und Kommandant einer Fliegerstaffel hat mehr als 20 Jahre Führungserfahrung in verschiedenen Unternehmen und ebenso lange Erfahrung im Aufbau und Führen von Vertriebsteams, insbesondere in der Branche des professionellen Hausverkaufs. Er ist außerdem Autor des bekannten Fachbuches „Punktlandung im Vertrieb: Wie Sie den Kunden zielsicher zum Abschluss führen“, das im Verlag Wiley VCH erschienen ist.

Kontakt:

Kaltenbach Training, Collegienstraße 59a, 06886 Lutherstadt Wittenberg

Tel: +49 (0)3491 – 793 95-0, rguttenberger@kaltenbach-training.de, www.kaltenbach-training.de

Ansprechpartner für die Presse:

text-ur text- und relations agentur Dr. Gierke

Telefon: 0221 – 168 21 231, E-Mail: redaktion@text-ur.de

Druckfähiges Bildmaterial zu dieser Meldung honorarfrei zum Download:

[www.text-ur.de/newsroom/kunedetail/Ralph-Guttenberger](http://www.text-ur.de/newsroom/kundedetail/Ralph-Guttenberger)

Bildvorschau:



Vertriebsexperte Ralph Guttenberger



Buch „Punktlandung im Hausverkauf“



Buch „Punktlandung im Vertrieb“