



sales motion ... und Ihr Vertrieb bekommt Bewegung.

Sehr geehrter Herr Burzler,

Sie kennen diesen kalt lächelnden Satz: „Guten Tag! Spreche ich mit...?“ Nicht mehr der Postmann klingelt zweimal am Tag bei uns zu Hause, sondern das Telefon. Und eine stereotype Stimme möchte uns ein Abo einer Fernsehzeitung, einen besonderen Wein oder die Teilnahme an einem Gewinnspiel verkaufen. Ehrlich gesagt: Es nervt! Ein Zustand, mit dem wir uns nicht abfinden sollten. Denn nachweislich erfolgen die erfolgreichsten Erstkontakte im B2B- und B2C-Geschäft überwiegend am Telefon. Nicht umsonst erfreut sich die Call-Center-Branche derzeit einer Hochkonjunktur. Da gibt es bessere: okay. Aber die schlechteren ruinieren den Effekt.

Was kann man dagegen tun? Erster Schritt: Agenten mit computerähnlicher Stimme, die einen Leitfaden herunterbeten, haben keine Chance. Zweitens: Die Auftraggeber von Telefonaktionen müssen begreifen, dass Menschen von Menschen angerufen werden möchten. Drittens: Was Einzelhandel und Gastronomie längst kapiert haben – den Besuch des Kunden zum Erlebnis zu machen – ist bei der Kommunikation erst recht gefragt.

Sie erkennen: Hier geht's um das Thema Kundenorientierung. Solange

Themen dieser Ausgabe

-  **Terminsachen**
-  **Nachlese**
-  **Im Profil: Prof. Dr. Jörg Knoblauch**
-  **Live dabei: „Das kann nicht sein.“**
-  **Vorgestellt: Foodsport für Zeitlose**
-  **Coaching in der Praxis: zu Gast bei der KUKA Robot Group**
-  **Kunden-Kontakt**
-  **Vorgemerkt**
-  **Nachgezählt**
-  **Ein Satz von Thomas Burzler**
-  **Verlosung**

Auftraggeber nicht bereit sind, in die Schulung ihrer „Erstkontakter“ zu investieren, solange werden ihre Kunden auch nicht das Gefühl haben, dass sie einer ernst nimmt. Weil das jeder aus eigener Erfahrung unterschreiben kann, lässt sich hier wie selten der „return on invest“ so gut greifbar machen.

Viel Spaß beim Schmökern in unserem SMS und einen erlebnisreichen Tag voller ergiebiger Telefonate wünscht

Ihr



Terminsachen

Seien Sie nicht so nachlässig!



Immer wieder das gleiche Spiel. Um den Abschluss allen Widerständen zum Trotz doch noch in trockene Tücher zu bringen, greifen Verkäufer zum Äußersten: Sie geben dem Kunden einen Nachlass. Mit verheerenden Folgen. Denn ist der Preis erst ruiniert, kann man spätere Preistreue getrost in den Wind schreiben. „Preisgespräche und Preisverhandlungen erfolgreich führen“ ist das Thema eines Referats von [Thomas Burzler](#) am **12. September beim**

Marketing Club Ulm.

Sein Versprechen: „Meinen Zuhörern bringe ich dabei zielgenaue Strategien nahe, die ihnen helfen, ihre Nachlässe zu verringern.“ [Mehr...](#)

 nach oben

Nachlese

Thomas Burzler und Heinrich Kürzeder gaben in redaktionellen Beiträgen für www.aussendienstinfo.de wissenswerte Informationen für den Vertrieb. „Wissen, was der Wettbewerber macht“ befasste sich mit Konkurrenzanalyse und Marktbeobachtung, „Einkäufer und Verkäufer – zwei Seiten einer Medaille“ hatte Außendienstmitarbeiter zum Thema, die Einkäufer als ihre Gegner betrachten. Diese nehmen sich selbst die Möglichkeit, mit ihnen dauerhaft und Gewinn bringend zusammenzuarbeiten. Mehr Erfolg verspricht es dagegen, auf das zu setzen, was beide miteinander verbindet. [Mehr dazu finden Sie hier.](#)

 nach oben



Im Profil

Prof. Dr. Jörg Knoblauch

Er ist geschäftsführender Gesellschafter verschiedener mittelständischer Firmen (tempus/tempus-Consulting/persolog).

Die Unternehmensgruppe wurde mit zahlreichen Preisen ausgezeichnet: Gewinner des „Best Factory Awards“, einer Auszeichnung für das bestgeführte Kleinunternehmen Deutschlands sowie des Ludwig-Erhard-Preis-Wettbewerbs 2002. Als Referent vermittelt er komplexes

Wissen einfach, praxisnah und humorvoll und versteht es, bei Vorträgen zu begeistern. Knoblauch ist Buchautor mit über 300.000 verkauften Büchern, die mittlerweile in ein Dutzend Sprachen übersetzt wurden. Jörg Knoblauch ist bekannt durch verschiedene Fernsehauftritte. [Mehr...](#)

[nach oben](#)

Live dabei:

„Das kann nicht sein.“

Anlässlich des Brechtjahres eine neue Geschichte vom Herrn K. Ein Tatsachen-Dramulett in 4 Akten. Oder: Wie schlecht organisierte und mangelhaft vorbereitete Call-Center-Agenten potentielle Kunden so richtig fertigmachen können. [Mehr...](#)

[nach oben](#)



Buch-Empfehlung

Gesund und schlank trotz Zeitmangel

„Foodsport“ heißt der neue im Gabal Verlag erschienene Gesundheitsratgeber. Foodsport fängt da an, wo viele andere Ratgeber den Leser alleine lassen, nämlich bei der Frage nach der Umsetzung in den zeitlich und beruflich stark eingeschränkten Alltag. [Mehr Informationen finden Sie hier.](#)

[nach oben](#)

Coaching in der Praxis

Wie können Unternehmen das Potenzial ihrer Mitarbeiter entfalten und sie bei der Bewältigung verschiedenster Probleme unterstützen? In einem Fachvortrag vor über 50 interessierten Personalfachkräften veranschaulichte **Gertraud Gruber, Personalleiterin der KUKA Robot Group**, wie betriebliches Coaching als Werkzeug zur erfolgreichen Personalentwicklung eingesetzt werden kann. Ein Netzwerktreffen unter Mitwirkung von Sales Motion bei der KUKA Robot Group verschaffte Personalern viele praktische Tipps. [Mehr...](#)



[nach oben](#)

Kunden-Kontakt

Schüsse ins Blaue gehen voll daneben

In vielen Unternehmen ist es gängige Praxis, im Rahmen von Werbeaktionen Prospekte, Broschüren, Kataloge und anderes Informationsmaterial an potenzielle Kunden zu verschicken. Thomas Burzler, Geschäftsführer von Sales Motion, rät davon allerdings ab. Er empfiehlt Innendienstmitarbeitern, immer zuerst den potenziellen Kunden anzurufen, um herauszufinden, wie seine aktuelle Bedarfslage ist und für welche Informationen er sich am ehesten interessiert. „Ansonsten ist es ein reiner Glücksfall, dass der Gesprächspartner konkretes Interesse hat und gerade einen Kauf in Erwägung zieht“, so Thomas Burzler. [Mehr...](#)

[nach oben](#)

Vorgemerkt

„Grenzenloser“ Austausch für mehr Business

Unter dem Leitmotto der German Speakers Association GSA **"We connect experts – to do business"** treffen sich am **15. und 16. September 2006** Trainer, Referenten, Coaches, Agenturen, Veranstalter, Hoteliers und Weiterbilder zur internationalen GSA-Convention im Top-Seminar-Hotel Herzogspark bei Nürnberg. Über 40 Weiterbildungsexperten werden in Vorträgen, Workshops, Round-Tables, Meet-the-Pro's und Podiumsdiskussionen dazu beitragen, Know-how auszutauschen, innovative Ideen zu finden und mehr Geschäft zu entwickeln. Früh buchen lohnt sich nicht nur wegen des Preisvorteils, sondern auch bezüglich der Belegung der VIP-Tische und Workshop-Plätze. Kontakt unter www.germanspeakers.org

🔍 nach oben



5. Stuttgarter Wissensforum

Erleben Sie acht hochkarätige Spitzenreferenten und einen Top-Moderator, die Ihnen ihr innovatives und spezialisiertes Experten-Wissen informativ und unterhaltsam präsentieren beim **5. Stuttgarter Wissensforum am 6. Oktober von 12.00 bis 21.30 Uhr in der Liederhalle in Stuttgart**. Feiern Sie mit uns das 5-jährige Bestehen von Speakers Excellence und lassen Sie sich von einem besonderen „Celebration Act“ überraschen. Sie treffen dort unter anderen Donata Gräfin Fugger, Thomas Burzler und Heinrich Kürzeder und kommen in den Genuss von acht Top-Referenten. [Mehr...](#)

🔍 nach oben



Wir empfehlen:

The Villa

Die exklusive Villa in Dubai ist eine weitere Hauptattraktion im Angebot des Dubai Ski Club, das man gesehen haben muss. Der Club präsentiert Ihnen eine luxuriöse Unterkunft in bester Lage, die keine Wünsche offen lässt. Ob als Privatperson oder Gruppe, die Villa bietet bis zu 30 Personen Platz und die Zimmer können auf Anfrage individuell kombiniert werden. Der Garten mit Pool ist der ideale Platz zum Entspannen oder gemütlichen Beisammensitzen mit Freunden. In der großzügigen Lobby können Sie am Morgen Ihr Frühstück genießen und am Abend an der Bar den Tag ausklingen lassen. Neben Satelliten-TV, Telefon und Highspeed-Internet-Zugang bieten wir unseren Gästen Frühstück, Poolbenutzung, Zimmerservice und ausreichende Parkmöglichkeiten. Als besonderes Extra können Sie den VIP-Shuttle unbegrenzt nutzen. Die Villa befindet sich 7 Minuten vom Dubai International Airport und 10 Minuten von den Emirates Towers entfernt. Der Dubai Creek Golf und Yacht Club, das internationale



Finanz Zentrum sowie das Deira City Centre (eine der bekanntesten Shopping Malls) liegen in idealer Reichweite. Weitere Informationen unter: events@sales-motion.de

[nach oben](#)

Nachgezählt

64 Prozent beträgt der Anteil des Dienstleistungssektors am Bruttoinlandsprodukt (BIP) Deutschlands. Jetzt sind Ihre Kenntnisse der Weltwirtschaft gefragt – oder Ihre Talente als Schätzer. Spielen Sie mit uns das beliebte „Drunter & Drüber“ und testen Sie Ihr Allgemeinwissen. Wie hoch ist der Anteil in Argentinien? Liegt Dänemark höher oder niedriger? Wie steht's in Frankreich und Jordanien? Wie schneiden Ghana, Italien und die Komoren ab? Wo liegen Japan, Belgien und Lettland? Madagaskar, Russland und Ungarn als letzte Kandidaten: drunter oder drüber? Die Auflösung erhalten Sie auf Anfrage unter info@sales-motion.de. Damit Sie, Sinn des Spiels, andere zu dieser anregenden Form der Kommunikation einladen können. Beim nächsten Mal geht's mit einem anderen spannenden Thema weiter.

[nach oben](#)

Zitiert

„Es gibt so viele Personen im Vertrieb, aber wenig Persönlichkeiten.“ (Thomas Burzler)

[nach oben](#)

Verlosung

Unser Team verlost zwei Karten zur Vorstellung [„Der Beflügelte Mann“](#) am 23.09. in Augsburg.

Was ist zu tun? Schicken Sie uns eine E-Mail mit Ihrem Foto an info@sales-motion.de

Stichwort: Der Beflügelte Mann



Klaus Kohler ist Schauspieler und Pianist mit langjähriger Berufs- und Bühnenerfahrung. Seine Präsenzmeniare haben ihn deutschlandweit zu einem gefragten Referenten gemacht. Wenn Sie Interesse haben, Klaus Kohler für Ihr Unternehmen zu buchen: Sales Motion ist die richtige Adresse.

[nach oben](#)

Kontakt

Ihre Meinung ist uns wichtig – wir freuen uns auf Lob, Kritik und Anregungen. Schreiben Sie an [Heinrich Kürzeder](#). Wir beantworten auch gerne Ihre Fragen zu unseren Leistungen, die Ihr Unternehmen und Ihren Vertrieb „in Bewegung bringen“.

Abmeldung/Anmeldung

Wenn Sie diesen Newsletter künftig nicht mehr erhalten wollen, schreiben Sie

bitte an [Heinrich Kürzeder](#). Vielen Dank, dass Sie die Zeit investiert haben, unseren Newsletter zu lesen.

Impressum

Sales Motion GmbH • Beuthener Straße 2 • D-89407 Dillingen/Donau
fon +49 (0)9071 70360-70 • fax +49 (0)9071 70360-74
www.sales-motion.de • E-Mail: info@sales-motion.de

Herausgeber

Thomas Burzler, Heinrich Kürzeder
Copyright 2006

Redaktion, Layout und Technik

[vmm wirtschaftsverlag gmbh & co. kg](#)

Haftungshinweis

Sales Motion übernimmt keine Haftung für die Inhalte der Websites, auf die verlinkt ist. Für die Inhalte dieser Websites sind ausschließlich die jeweiligen Betreiber verantwortlich.
