

# Durch den „Ich-Vertrieb“ zu mehr Aufträgen

Die Selbstvermarktung eines Freelancers ist der Aufgabe eines Verkäufers sehr ähnlich. Externe brauchen indes anderes Rüstzeug. Der Coach und Trainer Helmut Heim zeigt die Kernpunkte. (Teil 2)



Coach und Trainer Helmut Heim: „Die heikle Aufgabe der Selbstvermarktung ab sofort und proaktiv mit Leben erfüllen.“

Zu diesem Rüstzeug gehören unter anderem persönliche Eigenschaften, persönliche Wirkungsmittel sowie die Fähigkeit, mit Gesprächstechniken einen Dialog zielgerichtet zu führen, Nutzen aufzuzeigen und Einwände zu behandeln. Weiterhin muss der Freiberufler durch aktives Zuhören die Wünsche und Bedürfnisse eines Kunden

erkennen. Ebenso ist Prozesssicherheit bei der Kundengewinnung wichtig, zusammen mit dem Willen, sich diese anzueignen und zu praktizieren.

Stellen Sie sich vor, dass Sie den ersten Termin bei Ihrem neuen Interessenten – natürlich nach beträchtlicher Vorarbeit – so positiv wirkend wahrnehmen. Nach einer freundlichen Begrüßung und einem ehrlichen Ausdruck der Freude über die Zeit, die sich der Gesprächspartner für Sie nimmt, eröffnen Sie das Gespräch mit der offenen Frage: „Was kann ich für Sie tun?“ und signalisieren somit Ihre Bereitschaft, die Bedürfnisse des Kunden kennen zu lernen um dann eine an den Motiven und Zielen orientierte Lösung zu erarbeiten.

Ein unrealistisches Extrembeispiel? Fragen Sie doch einfach Ihren Kunden nach seiner Meinung zu dieser dienstleistungsorientierten Haltung!

Die hier kurz angesprochene Vorarbeit ist natürlich ein wesentlicher Teil der Arbeit eines Verkäufers, wie grundsätzlich die Vorbereitung wesentlich für den Erfolg ist.

Mit der Auswahl von Zielgruppen, für die Ihr Dienstleistungsportfolio interessant ist / sein könnte, beginnt der Einstieg in den Verkauf. Der nächste Schritt ist die Auskundschaftung (Research) des ins Visier genommenen Unternehmens. Wer ist Ansprechpartner, Verantwortlicher, Entscheider? Wie ist der Status? Welche Pläne gibt es? Wer sind Mitbewerber? Gibt es Potential? Und vieles mehr.

Dann wird es richtig spannend! Der erste gezielte Kontakt mit einer Person im Unternehmen steht an! „Welches Ziel habe ich? Bei wem fange ich an? Wie bereite ich mich vor? Glaube ich an mich? Kann ich es schaffen, einen konkreten Nutzen anzubringen und mich und meine Dienstleistung so interessant zu machen, dass sogar ein Besuchstermin möglich wird?“

Alles Fragen, die berechtigt sind und die es gilt, professionell anzugehen. Denn letztendlich hängt vom Erfolg all dieser Anstrengungen die erfolgreiche Entwicklung Ihrer Selbständigkeit ab.

## Freelancer = Verkäufer?

Im Verkauf geht es für Sie um Ihre Selbstvermarktung im Direktvertrieb,

um die Realisierung von Aufträgen und dann natürlich um Gewinn.

Den größten Erfolg hierbei erzielen diejenigen, die sich am Besten auf den Umgang mit den Kunden vorbereiten – technisch genauso wie mental, also die Profis. Und trotzdem gibt es im Kreis der Profis Defizite.

Wenn wir einmal betrachten, was Kunden letztendlich an Verkäufern bemängeln, dann gehört nicht dazu, dass ein Verkäufer mit Hochdruck verkauft. Nein.

Kritisiert wird, dass sie sich kaum bemühen, dem Kunden die optimalen Produkte und Dienstleistungen zu empfehlen, nicht genügend Zeit dem Kunden widmen, wenig Sensibilität und Geschick im Gespräch zeigen und dass nur jeder zweite Verkäufer dem Interessenten eine Anregung zum Kauf gibt!

Die Frage lautet also nicht, ob Sie zukünftig als Ihr eigener Verkäufer sich selbst vermarkten, sondern wie und mit welchen Voraussetzungen Sie Ihre künftigen Kunden im Direktvertrieb akquirieren.

Schließlich werden auch Verkäufer erst im Laufe der Zeit durch Training und Erfahrung zu erfolgreichen Kundenmanagern.

## Link

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