

Kundenreferenz Möbel Sonneborn:

„Der Grund, warum wir uns für die Firma Thomas Witt Consulting und für das Durchsetzungsprogramm entschieden haben, ist, dass wir wussten, dass wir im Verkaufsprozess effektiver werden müssen, obwohl wir in den letzten Jahren eine sehr gute Entwicklung genommen haben. Wir wollen expandieren und müssen deshalb etwas tun, um auch langfristig erfolgreich zu sein!

Die Werbeschraube ist komplett ausgereizt. Wir machen viel und professionell Werbung. Trotzdem wird es immer schwieriger, dieselbe Anzahl von Besuchern ins Haus zu bekommen.

Wir wussten aus der Vergangenheit, dass einmalige Trainingsaktionen langfristig überhaupt nichts verändern. Die anderen Trainingsangebote, die wir uns angeschaut haben, fokussierten sich außerdem immer auf „Abschluss, Abschluss, Einwandbehandlung, Abschluss“. Es war aber schon damals klar, dass wir vorne im Prozess, im Kundenkontakt die meisten Kunden verlieren.

Bei Herrn Witt lernten wir ein durchdachtes Konzept kennen, das von A-Z den gesamten Verkaufsprozess abdeckt, von dem Zeitpunkt, wo die Tür aufgeht bis zum Auftrag. Uns wurden verständlich und nachvollziehbar schon in den Vorgesprächen die Probleme aufgezeigt und auch Lösungsmöglichkeiten skizziert. Außerdem machte Herr Witt uns klar, dass es keinen Zweck hat, nur die Verkäufer zu schulen. Auch die Führungskräfte brauchen Hilfe, wenn sie die Verkäufer dazu bringen sollen, ihr Verhalten zu verändern.

Die Thomas Witt Consulting ist nach unserer Auffassung der einzige Anbieter am Markt, der beides kann und das in einem aufeinander abgestimmten System, nämlich dem Durchsetzungsprogramm. Er schult sowohl die Führungskräfte, die Geschäftsleitung und den Inhaber als auch die Verkäufer. Das geschieht in einer Weise, dass lebendige Beispiele von der Fläche und aus der täglichen Arbeit in den Schulungsalltag eingeflochten werden. Das Training ist äußerst kurzweilig, wenn auch sehr herausfordernd.

Ferner passten unsere Vorstellungen von wertschätzender, kooperativer Menschenführung mit der Unternehmensphilosophie von Thomas Witt überein. Das war ein weiterer Grund, uns für ihn als Anbieter zu entscheiden.

Das Durchsetzungsprogramm hat seinen Namen zu recht: Es sorgt dafür, dass die Führungskräfte und auch die Geschäftsleitung die neuen Verhaltensweisen und Prozesse tatsächlich durchsetzt.

Enorm wichtig für den Erfolg des Durchsetzungsprogramms ist, dass die Führungskräfte und auch der Durchsetzer aus der Geschäftsleitung selber am Verkäufertraining teilnehmen. Die Umsetzung wird durch wöchentliche Telekonferenzen mit den Führungskräften und der Geschäftsleitung sichergestellt. Dabei wird mit energischem Nachdruck darauf gedrungen, dass neues, anderes Verhalten an den Tag gelegt wird, die Standards des Verhaltens werden abgefragt, Erfolge der vergangenen Woche werden besprochen und die Hürde für die nächste Woche wird immer ein Stück höher gelegt.

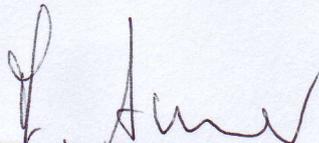
sonneborn

Management und Service

Zu Anfang waren natürlich sowohl unsere Führungskräfte als auch die Verkäufer sehr abwartend. Es kamen Sprüche wie: „Es waren schon viele Trainer da.“ „Es haben schon viele hier trainiert. Das hat nie langfristig was gebracht.“ – Sieben Monate später, nach der ersten Stufe des gemeinsamen Durchsetzungsprogramms, haben wir den Eindruck, dass wir zu 100% das bekommen haben, was wir wollten und in puncto Führungskräfte- und Selbstentwicklung noch wesentlich mehr. Uns wurden Themen, Führungswerkzeuge und Mechanismen aufgezeigt, von denen wir vorher noch gar nicht wussten, dass es sie gibt, und die sich in der täglichen Arbeit als extrem nützlich erweisen.

Der Erfolg der Maßnahme lässt sich sehen. Wir haben in den meisten Häusern ein enormes Umsatzwachstum erreicht. Der Verkaufsprozess ist jetzt wesentlich besser gesteuert und die Zufriedenheit der teilnehmenden Mitarbeiter hat sich enorm verbessert.

Wir haben uns entschieden, auch im nächsten Jahr wieder mit der Firma Thomas Witt Consulting zusammenzuarbeiten und empfehlen allen interessierten Kollegen, die wirklich etwas im Verkauf verändern wollen, eine Zusammenarbeit.“



Thomas Aumer
Personalleitung