

Cham, 14.08.2009

Sehr geehrte Damen und Herren,

In 2007 - 2008 haben wir am Durchsetzungsprogramm von Thomas Witt teilgenommen weil wir unser Unternehmen nachhaltig verändern wollten. Wir haben viele Seminare mit anderen Unternehmensberatern gemacht, die uns letztendlich viel Geld gekostet haben, aber keine nachhaltige Wirkung auf das Betriebsergebnis hatten.

Das Durchsetzungsprogramm war das erste Programm, das mich überzeugt hat, nachhaltig bei meinen Mitarbeitern und auch bei mir was zu verändern. Wir haben sehr viele Problemfelder angepackt, sei es bei der Abschlussquote, bei den Kontakten der Mitarbeiter. In allen Bereichen konnten wir jetzt massive Veränderungen feststellen.

Unsere Mitarbeiter wissen jetzt, was wir von ihnen fordern – nicht nur an Umsatz sondern auch welche Kontaktquote und welche Abschlussquote.

Unsere Mitarbeiter haben jetzt endlich Struktur im Verkauf bekommen. Durch die Besprechungsmappe, die wir eingeführt haben, werden Name und Telefonnummer des Kunden erfasst, es werden Skizzen über die Wohnraumsituation des Kunden geschaffen, sodass der Mitarbeiter sich ganz besonders gut auf den Kunden einstellen kann. Damit hat er auch hervorragende Verkaufsgrundlage für das weitere Verkaufsgespräch und das Nachfassen hat. Die Beratungsqualität und damit die Kundenzufriedenheit haben sich dadurch entscheidend verbessert. Die Kontaktskizzen, die nicht am selben Tag abgeschlossen wurden, werden jetzt konsequent und mit gutem Erfolg nachgefasst.

Die Zahlen geben uns Recht: wir haben letztes Jahr gut zugelegt. Auch die einzelnen Mitarbeiter, die sehr motiviert am Durchsetzungsprogramm teilgenommen haben, konnten Umsatzzuwächse realisieren.

Insgesamt haben wir viel mehr Motivation im Verkauf, viel mehr Engagement, viel mehr Transparenz. Wir reden mehr über unsere Kunden, wir reden mehr über unsere Abschlüsse. Wir reden aber auch über Nichtabschlüsse und darüber was wir noch tun müssen, Wir arbeiten viel mehr zusammen und sind wesentlich teamorientierter geworden.

Verkauf ist nicht mehr nur der Verkauf, sondern er ist in den Fokus des Managements gerückt. Für mich persönlich war es wichtig zu merken, welche Aufgaben aus dem Verkauf an mich herangetragen werden und welche Forderungen ich gegenüber den Mitarbeitern habe. Ich schaue jetzt viel stärker auf den Verkauf und setzte mich intensiver damit auseinander. Das Durchsetzungsprogramm war für mich auch eine extrem lehrreiche Zeit und ich bin sehr sehr zufrieden. Ich gehe auch weiter diesen Weg mit den Mitarbeitern und mit Thomas Witt, weil ich glaube dass es der richtige Weg ist, um nachhaltige Veränderungen in unserem Unternehmen zu erreichen.

Helmut Hagner, Geschäftsführer