

Firma
Thomas Witt Consulting GmbH
Hanauer Strasse 10
61118 Bad Vilbel

19.09.2012

Referenz

An unserem Hauptsitz in Oberhausen ist unser Unternehmen im Jahre 2011 75 Jahre alt geworden. Voraussichtlich gehen in unserem Einzugsgebiet in den nächsten Jahren weitere Großflächen ans Netz. Traditionell dürfen wir uns einer guten Frequenz erfreuen, was uns dazu veranlasst hat, darüber nachzudenken, ob wir nicht im Bezug auch auf die zukünftige Situation mehr aus unserer Frequenz machen können. Diese Überlegungen führten uns zu Herrn Witt und Herrn Skupien, mit denen wir seit Ende 2011 das Durchsetzungsprogramm der Firma Thomas Witt Consulting in unserem Hause in Oberhausen kennengelernt und inzwischen in unser Tagesgeschäft fest integriert haben.

Begeistert hat uns an dem Durchsetzungsprogramm zum Einen, dass es sich nicht mit Verkaufstechniken herkömmlicher Art beschäftigt, sondern dass es die gefühlsmäßige Grundeinstellung des Verkaufspersonal verändert hat, und zum Anderen, dass die Führungsmannschaft in die Lage versetzt worden ist, die Inhalte auch über die Phase der gemeinsamen Arbeit hinaus weiterhin mit Leben zu erfüllen.

Mir persönlich hat das Durchsetzungsprogramm klar aufgezeigt, dass man Kontrolle als gelebte Anerkennung sehen muss und dass wir Anerkennung viel zu wenig nutzen. Vieles, was ich unbewusst getan habe, lässt sich heute, indem ich es mir täglich bewusst mache, sehr viel gezielter einsetzen. Das Thema Zeitmanagement hat mir Freiräume aufgezeigt, die ich heute besser nutzen kann. Ich habe jetzt täglich eine kurze Besprechung mit allen Führungskräften im Verkauf und die Führungskräfte sprechen täglich mit dem Verkauf, was zu einer deutlich besseren Transparenz geführt hat. Wir gehen heute anders mit unseren Führungsinstrumenten um, unsere Mitarbeiter wissen jetzt, was von ihnen gefordert wird, nicht nur Umsatz, sondern auch eine bestimmte Kontakt- und Abschlussquote. Unsere Abschöpfungsquote konnten wir in den zurückliegenden Monaten im Schnitt um 25% steigern, was genau den Kern unserer anfänglichen Überlegungen trifft.

Wir bedanken uns bei Herrn Witt und Herrn Skupien für die erfolgreiche Zusammenarbeit und können jedem Möbelhändler, der mehr Abschöpfung seiner Frequenz gebrauchen kann, die Firma Thomas Witt Consulting sehr empfehlen.

ppa. Werner Kämpken