

## Wie komme ich zu meinen Klienten? Erfolgreiches Verkaufsseminar mit Walter Jenni im Juli 2005 in Oppenheim

In zwei mit viel Inhalt ausgefüllten Tagen hat uns Walter Jenni zu diesem Thema engagiert Anregungen gegeben und wertvolle eigene Erfahrungen mitgeteilt. Sein Vortragsstil und die Art, wie er das Seminar leitete, ließen keine Müdigkeit aufkommen. Neben theoretischen Grundlagen brachte er viele Beispiele aus seinen eigenen Erfahrungen in der Zeit seiner Existenzgründung als IP-Berater. Er hat in dieser Gründungsphase als Angestellter gearbeitet und parallel seine Selbstständigkeit aufgebaut. Seit fünf Jahren macht er IP-Beratung. Sein Rat betreff Klientenaquise an uns: "Habt Geduld mit euch."

Walter Jenny ging in seinen Ausführungen auf Themen wie der Berater als Verkäufer, die drei Säulen des Verkaufens, die Person des Beraters als Erfolgs- und Problemfaktor, Persönlichkeitsmerkmale erfolgreicher Verkäufer, Wirkungsmechanismen und ethische Basis erfolgreichen Verkaufens und methodische Ansätze der Professionalität ein.

In der Kleingruppenarbeit konnten die Teilnehmer eigene Konzepte erstellen und besprechen, und im Plenum vor der großen Gruppe präsentieren. Es wurden Themen bearbeitet wie "Meine Stärken und Schwächen und mögliche Auswirkungen auf den Klienten?", "Wen will ich erreichen?", "Wie erreiche ich welche Klienten?" Zuerst sollte der Vortragende die Frage beantworten: "Was denkst du, wie dein Beitrag rüber gekommen ist?" Dann bekam jeder Rückmeldung von den Teilnehmern. Walter Jenni moderierte dies sehr gut, erläuterte auch, wie es auf ihn gewirkt hat, versteckt sich dabei auch nicht hinter Allgemeinplätzen, sondern sagte ehrlich seinen Eindruck und nutzte es, jedem auch einige Verbesserungsvorschläge mit auf den Weg zu geben. Jeder war persönlich angesprochen und gefordert. Hier einige Statements: "Dein Lächeln ist gewinnend. Damit nimmst du andere mit. Gleichzeitig ist deine Messlatte sehr hoch." "Du unterschätzt dich noch!" "Es ist nicht unser Job, nur lieb zu sein." "Da laufen dir die Leute weg." Oft stellte er auch die Verbindung zu den entsprechenden Lebensstilaspekten her. Und gerade auch dieses praktische Element wurde in der Abschlussrunde von allen als sehr hilfreich eingeschätzt. Das Seminar gab den IP-Beratern wichtige Impulse und Hilfen, die in ihrer Gründungsphase erste Schritte tun, um ihre Angebote Klienten und Kursteilnehmern bekannt zu machen und überzeugend zu vermitteln, als auch schon erfolgreichen Beratern, die ihre Darstellung und Positionierung für ihre Praxis noch optimieren wollen. Dabei war ein ganz großer Pluspunkt dieses Seminars, dass Walter Jenni die Kompetenz eines IP-Beraters und eines Fachmanns für Verkauf und Marketing in sich vereint, und er alles, was er vermittelt, beim Aufbau seiner IP-Beratertätigkeiten selbst erfahren hat und immer noch erfährt. Damit konnte er seine wertvollen Erfahrungen im IP Umfeld weitergeben. Ein unbezahlbarer Vorteil, sich darstellen, sich und seine Ideen verkaufen, sich positionieren unter einem erfahrenen IP-Berater für IP-BeraterInnen zu üben und dargestellt zu bekommen.

Gerhard Geyer

Ref: ASI-Rundbrief 4/2005