



Wie finden Sie den richtigen Partner für die Qualifizierung Ihrer Kunden?

Sie stellen sich die Frage, nach welchen Kriterien Sie den "richtigen" Partner für die Betreuung Ihrer Kunden in der zukunftsorientierten, nachhaltigen und erfolgreichen Unternehmensführung finden? Oder nach welchen Kriterien Sie sich für eine Kundenbindungsmaßnahme über den Mehrwert der unternehmerischen Qualifizierung entscheiden?

Sind es Hochglanzprospekte, die Sie bekommen haben oder ist es die Webseite, die Sie besucht haben? Sind es die Referenzen, die Sie dort gefunden haben, die sowieso alle positiv ausfallen?

Sie können kein greifbares Produkt vergleichen, Sie können prüfen, ob er den Werkzeugkasten, den der Referent, der Berater, der Moderator und Trainer für Ihre Kunden mitbringt, beherrscht. Ob er aber wirklich mit den Werkzeugen umgehen kann, wissen Sie erst nachher, wenn Ihnen Ihre Kundenstimmen klare Aussagen vorlegen.

Die persönliche Empfehlung eines Geschäftsfreundes wäre nicht schlecht. Aber wer von meinen Geschäftspartnern hat Erfahrung mit diesem Menschen?

Deshalb leiten Sie gleich die zweite Runde ein und führen Sie ein persönliches Gespräch. Ihr Bauchgefühl und die Zwischenmenschlichkeit entscheiden besser als alle vorgelegten Unterlagen. Vermittelt Ihr Gegenüber das, was er in seinen Werbeaussagen und seinen Informationsmaterialien verspricht? Jetzt erst können Sie sich ein rationales Bild machen. Jetzt wissen Sie, ob Ihnen der richtige Partner gegenüber sitzt. Hat er sich auf das Gespräch mit Ihnen individuell vorbereitet? Ist er schlüssig in seinen Äußerungen? Kann er sein Konzept rüberbringen?

Mit gutem Gewissen zustimmen können Sie nur dann, wenn alle Ihre wichtigen Fragen mit JA beantwortet werden:

- Sind das die richtigen Qualifizierungsmaßnahmen, die meine Kunden brauchen und mit denen wir, über unser Produkt hinaus, einen besonderen Mehrwert für unsere Kunden anbieten?
- Wird nicht Irgendetwas gemacht, sondern wird eine Qualifizierung mit System angeboten?
- Sind die Qualifizierungsmaßnahmen vom Thema her "nur" im Trend oder bringen die Weiterbildungen meine Kunden wirklich weiter?
- Weiß er, von was er spricht? Ist er berechtigt, für uns und unsere Kunden tätig zu sein?
- Vermitteln mir seine vorgeschlagenen Maßnahmen die notwendige Nachhaltigkeit?
- Spricht er die Sprache meiner Kunden, bringt er das notwendige Wissen über das Klientel mit und kennt er sich in der Branche aus?
- Arbeitet er selbst mit meinen Kunden oder schickt er Andere?
- Betreut er die Teilnehmerinnen und Teilnehmer kostenlos nach und sorgt so für die Umsetzung und die Nachhaltigkeit seiner Maßnahmen in den Unternehmen meiner Kunden?
- Tut er selbst, was er vermittelt?
- Vermittelt er mir die Sympathie, die ich brauche, um eine anhaltend vertrauensvolle Geschäftsverbindung zu ihm aufzubauen?