



## Der Tipp des Monats Februar

Autor: Klaus Steinseifer

---

### Verkaufsmultiplikator Schuhe

Was haben Schuhe mit dem Verkauf im Handwerk zu tun, wenn nicht gerade bei einem Schuhmacher? Eine ganze Menge!

Fragen Sie sich auch, wie Sie Ihren Verkauf, das Verhältnis der Angebotsabgabe zum tatsächlichen Auftragseingang verbessern? Dann versetzen Sie sich in die Lage Ihres Kunden! Was will Ihr Kunde? Was erwartet Ihre Kunde von Ihnen? Warum bekommt immer der Wettbewerb die guten Aufträge?

Was verkaufen Sie denn? Eine handwerkliche Dienstleistung! Niemals! Sie verkaufen sich selbst, Ihre Persönlichkeit, Ihr Lächeln, Ihre Freundlichkeit, Ihre äußere Erscheinung, Ihren ersten und alles entscheidenden Auftritt. Es ist vollkommen egal, was Sie verkaufen. Zunächst einmal sind es Sie selbst. Sie verkaufen sich selbst und dann erst Ihre Leistung.

Wenn Ihr Kunde Sie sympathisch findet, sich gerne mit Ihnen unterhält, gerne mit Ihnen zu tun hat, dann bekommen Sie den auf Auftrag. Sie haben auf jeden Fall immer das letzte Wort, bevor ein Auftrag an Ihren Mitwettbewerb gegeben wird.

Was glauben Sie, wer den Auftrag von einem erstklassigen Kunden bekommt? Der Handwerker in seiner "anschaulich" schmutzigen Berufskleidung oder der sauber gekleidete Handwerksunternehmer, der in ordentlichen Schuhen zu seinem Kunden kommt.

So, jetzt sind wir beim Thema "Schuhe" angekommen!

Worauf schaut man meist zuerst, wenn nicht ins Gesicht des Gegenübers? Auf die Schuhe! Jeder von uns hat schon einmal in Kontaktanzeigen geblättert. Dort liest man: "Du solltest mehr als zwei Paar Schuhe besitzen ...!" Die Chancen steigen also, wenn man auf sein Schuhwerk bedacht ist, nicht nur bei Kontakten zwischen den Geschlechtern ☺. Liebe Turnschuhträger, ich verstehe

Der Steini<sup>®</sup>

ist urheberrechtlich geschützt  
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



**Die Steinseifer-Seminare**  
**Management im Handwerk.**

"Euch", sind halt saubequem, die Dinger. Haben aber im gehobenen Geschäftsleben - und dort lauern die guten Aufträge auf Sie - nichts verloren. Mit dem schicken und trotzdem durchaus bequemen Lederschuh werden Sie so empfangen, wie Sie gegangen kommen.

Ich höre den Aufschrei der Berufskleidungsträgerfraktion: "In meiner Berufskleidung vermittel ich meine handwerkliche Kompetenz!" Ja, den Aufschrei habe ich gehört und höre ihn jede Woche von meinen Seminarteilnehmerinnen und Seminarteilnehmern, wenn ich über das Thema Kleidung des Unternehmers im Handwerk spreche. Die fachliche Kompetenz ist das Eine. Das Andere aber ist zunächst einmal die Zwischenmenschlichkeit, der wichtige Part im Verkauf: Wie werde ich von meinem Gegenüber, meiner Kundin, meinem Kunden im ersten Eindruck wahrgenommen. Und hier gilt der Mensch mit seiner äußeren Erscheinung und sonst nichts. Punkt!

Um es auf den Punkt zu bringen: Wer den Platz auf dem Designer-Sofa des Kunden angeboten bekommt, bei einer Tasse Kaffee ganz entspannt das Kundengespräch führt, hat den Auftrag in der Tasche. Und das ist ganz sicher nicht der Handwerker, der in seiner Arbeitskleidung, mit Turnschuhen beschuht, zum Kundengespräch kommt.

Ein Seminarteilnehmer aus meinem Seminare berichtete: "Nach dem Seminarbesuch habe ich die "Arbeitsklamotten" an den Nagel gehängt! Mir war gar nicht bewusst, wie oft ich von der Baustelle direkt zum Auftragsgespräch zum Kunden gefahren bin - meist in dreckiger Baustellenkleidung und mit schmutzigen Schuhen! Heute besuche ich meine Kunden nur noch in ordentlicher Kleidung! Ich dachte immer, dass mein Angebots/Auftragsverhältnis, das bis dahin bei ca. 80 % Erfolgsquote lag, nicht mehr zu steigern sei! Ich habe mich getäuscht! Heute bekomme ich aus meinen Angeboten 99 % (!) Aufträge, meist im ersten Anlauf, ohne weitere Verhandlungen! Und das nicht über den Preis, einfach nur dadurch, dass ich zwischenmenschlich kompetenter auftrete! Nach dem Seminar habe ich immer mehr auf die Schuhe meines Gegenüber geschaut und konnte dadurch so viele Erfahrungen über Menschen sammeln. Warum muss man so kleine und einfache Verhaltensregeln immer erst von anderen Menschen erfahren? Hätte ich auch selbst wissen können!"

Ich wünsche Ihnen viele neue Erkenntnisse beim Blick auf Ihre eigenen und andere Schuhe.

#### **Autor und Herausgeber**



#### **Klaus Steinseifer**

Ausführliche Informationen über unsere Qualifizierungsarbeit in der modernen, zukunftsorientierten und nachhaltig erfolgreichen Unternehmensentwicklung und Unternehmensführung finden Sie unter [www.steinseifer.com](http://www.steinseifer.com).

So erreichen Sie mich:

Telefon +49 (0)174 2493577

Mail [klaus.steinseifer@steinseifer.com](mailto:klaus.steinseifer@steinseifer.com)

**Der Steini**®

ist urheberrechtlich geschützt  
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



**Die Steinseifer-Seminare**  
**Management im Handwerk.**

## Impressum

[www.steinseifer.com/impressum](http://www.steinseifer.com/impressum)

**Der Steini**®

ist urheberrechtlich geschützt  
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



**Die Steinseifer-Seminare**  
Management im Handwerk.

Seite 3 von 3