



Der Tipp des Monats Dezember 2012

Autor: Klaus Steinseifer

Fairer Wettbewerb

Hauen Sie niemals einen Kollegen in die Pfanne!

In der vorigen Woche rief mich ein empörter Seminarteilnehmer an und berichtete mir, was bei ihm vorgefallen war:

Er hatte einen Kollegen von mir aus seiner Region zu sich zum Gespräch eingeladen, weil er sich von ihm, gestützt durch seinen Internetauftritt, eine schnelle und zeitnahe Hilfe in der technischen Ausstattung seiner Baustellenplanung erhoffte. Die Schnellfassung: Kollege kommt, Kollege sieht den Steinseifer-Seminarordner im Schrank stehen, Kollege zieht sofort über "den Steinseifer" her, Kollege wird rausgeschmissen, Auftrag verloren!

Diesen Vorfall will ich heute in Ihre Auftragsgespräche übertragen. Sie haben ein Angebot abgegeben. Ihr Kunde hat sich entschlossen, mit Ihnen noch einmal über das Angebot zu sprechen und Sie werden zum Gespräch eingeladen. Dort werden Sie mit einem Angebot Ihres Wettbewerbers konfrontiert. Ja, es geht um einen günstigeren Preis!

Das bitte nicht: "Ach, der schon wieder, der liefert nur schlechte Arbeit, kommt nicht, ist nachher viel teurer, ist unsauber und seine Leute sind unfreundlich und und unpünktlich!" Oder so ähnlich. So bitte niemals!

Sie können doch ganz gelassen sein, denn Sie sind zum Auftragsgespräch eingeladen worden und nicht Ihr Kollege.

So: "Ich sehe, Sie haben sich ein Angebot von meinem Kollegen XY machen lassen. Das ist ein sehr netter Kollege, freundlich, zuverlässig und mit ordentlichen Leistungen, genau so wie wir, dann wollen wir mal nachsehen, warum hier eine Preisdifferenz zu meinem Angebot vorliegt!"

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.

Beim Angebotsvergleich stellen Sie fest, dass Ihr Kollege fast exakt die gleichen Leistungen angeboten hat und in der Massenermittlung auch fast alles identisch ist. Halten Sie sich nicht mit den kleinen Unterschieden auf: "Ich sehe, mein Kollege hat alles genau so angeboten, wie ich auch. Damit Sie mir den Auftrag heute mit ruhigem Gewissen erteilen können, biete ich Ihnen an...

Jetzt haben Sie den Fuß in der Türe und jetzt kommt es darauf an, was Sie Ihrem Kunden anbieten können oder wollen. Noch ein wichtiger Punkt: Niemals einen Nachlass oder einen Rabatt anbieten, schenken Sie ihm etwas!

Natürlich steht Ihnen unsere Hilfe zur Verfügung. In unserer Qualifizierung für die professionelle Unternehmensführung, **Fit für die Zukunft! | Management im Handwerk**, lernen Sie den Umgang mit Ihren Kunden in der wichtigen Abschlussphase nach Ihrem Angebot.

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.

So erreichen Sie mich:

Telefon +49 (0)174 2493577

Mail klaus.steinseifer@steinseifer.com

Impressum

www.steinseifer.com/impressum

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.