

Wenn Drei das Gleiche tun ist es noch immer nicht das Selbe.

Problemerkfassung:

Bezüglich Verbinder- und Befestigungssysteme haben wir es mit drei Sprachen zu tun. Der Hersteller hebt das gute Material hervor, der Händler wirbt mit bester Verarbeitung und der Verarbeiter benutzt das, was er vom Ingenieur vorgegeben bekommt. Geht der Händler nun zum Ingenieur interessiert die gute Verarbeitbarkeit der Produkte nicht mehr – Der Ingenieur muß es rechnen können.

- Da fehlen dem Händler die Argumente. -

Wenn ein Händler jedoch seine Produkte weiter effizient vermarkten will muss er dafür sorgen, dass sie vom Ingenieur „verplant“ und somit ausgeschrieben werden. Dazu ist zuerst ein Umdenken beim Händler nötig.

- Weg vom umsatzorientierten Verkauf – Hin zur fachlich fundierten und projektbezogenen Ingenieursberatung -

- Wer das nicht tut wird langfristig seinen Umsatz mit Verbindungsmitteln nicht steigern können
- Wer das nicht tut wird immer wieder darauf stoßen, dass die eigenen Stammkunden Konkurrenzmaterial verarbeiten.

- Wollen Sie das hinnehmen? -

- In unserer Schulung machen wir Sie Fit die Ingenieure wirklich zu beraten.
- Sie lernen die technischen Unterlagen Ihrer Produkte zu lesen und auszulegen
- Sie werden die Sprache der Ingenieure verstehen
- Die verschiedenen Normen SIA, EC5, DIN werde danach kein Fachchinesisch mehr sein, im Gegenteil, es wird Ihnen bei der Argumentation helfen.
- Sie erfahren, wie man effizient nach laufenden Projekten sucht

Beratungsgrundlagen:

Seriöse Beratung ist das anbieten von Produkten und das preisgeben von Information – ohne an Verkauf nur zu denken. Der Bauingenieur merkt ganz schnell, ob sie beraten oder nicht vielleicht doch „nur“ verkaufen wollen und macht sofort zu.

Das Anbieten von Produkten sollte deshalb projektbezogen geschehen und eine mögliche Problemlösung bieten. Dazu ist es aber erforderlich das Problem des Planers zu erkennen und zu verstehen.

Wenn Sie dem Planer Problemlösungen bieten wollen, muss Ihre ganze Aufmerksamkeit bei den technischen Details Ihres Produktes unter Berücksichtigung der normativen Rahmenbedingungen sein.

- Wer das umsetzt hat nachhaltig Verkaufserfolg -

Arbeitsmittel:

Bauaufsichtliche Zulassungen, ETA und Prüfberichte werden Ihnen vom Hersteller zur Verfügung gestellt.

SIA 265, EN 1995 (EC5), DIN 1052/12-08, Lignum Holzbautabelle 1 und Lignum Brandschutzordner, sind Arbeitsmittel, welche Sie anschaffen sollten. Jeder Berater sollte über seinen persönlichen Satz verfügen um sich darin seine Notizen und Randglossen machen zu können.