

Ihr Schlüssel zum richtigen Kunden



Technologie für Generationen e. V.
Burgstr. 3 74321 Bietigheim-Bissingen
Tel.: 0 71 42 /92 14 92 Fax: 0 71 42/ 92 14 94
e-mail: tfg@tfg-ev.de Internet: www.tfg-ev.de

Sehr geehrter Interessent,

wir sind ein Verband ökologisch engagierter Haustechnik-Betriebe und mit über 100 Betrieben bundesweit sehr aktiv. In den vergangenen Monaten haben wir erfolgreiche TFG-Betriebe auf deren Erfolgsrezept untersucht.

Wie verkauft man 300m² Röhrenkollektoren, 1000m² Solarstromanlagen oder 20

Pelletsessel? Dabei kam ein erstaunliches Ergebnis zustande. Unterschiedliche Unternehmertypen haben mit unterschiedlichen Methoden Erfolg. Eines haben aber diese Unternehmen alle gemeinsam.

Die Übereinstimmung der Aussendarstellung mit der Persönlichkeit des Unternehmers.

Je besser die "Chemie" des Verkäufers und des Kunden zusammenpassen, desto besser die Basis für eine gute Geschäftsbeziehung.

Nach Umfragen innerhalb der Gruppe stellten wir folgendes fest:

1. **Jedes Dritte Angebot/Verkaufsgespräch führt zum Abschluß**
2. **bei 20% der kaufenden Kunden stimmt die Chemie auf Anhieb.**
Die Kunden kommen meist über Referenzen! Preis, Abwicklung und Zahlung stimmen.
3. **bei 80 % der Kunden stimmt die Chemie zum Teil und führt unter Mühen zum Erfolg.**
Bei diesen Kunden aus Sicht des Handwerkers Preis, Abwicklung und Zahlungsmoral nicht mehr.
Diese Kunden kommen über Eigen- und Herstellerwerbung.

Fazit: Wenn über die Werbung Kunden kommen, die nicht mit der Chemie des Unternehmers übereinstimmen, weicht die "Chemie" der Werbung von der des Chefs ab. Dies ist eine **riesige Chance der strategischen Neuausrichtung** der Werbung (CI) an der Persönlichkeitsstruktur des Unternehmers.

Um sich an seiner Struktur ausrichten zu können, muss ich diese dazu erkennen. Auf Basis wissenschaftlicher Erkenntnisse haben wir einen einfachen Weg gefunden, diese Strukturen zu erkennen und in Worte zu fassen.

Die Stufen zu mehr Erfolg:

1. Wie ist meine eigene Persönlichkeitsstruktur? Was ist für mich wichtig? Warum kaufe ich?
2. Welche Kunden habe ich derzeit? Passen diese zu mir? Wo liegt mein Potential?
3. Wie richte ich ggf. mein Unternehmen neu aus - auch bei Altersnachfolge? Welche Werbeaussage paßt zu mir?

Parallel dazu, liefern wir Ihnen systematisch Argumente für die Kernbereiche der ökologischen Haustechnik nach verschiedenen Persönlichkeitsstrukturen aufgebaut.

Das erste Seminar behandelt die eigene Persönlichkeit und die Solartechnik mit über 90 Argumenten.

Gemeinsam mit unseren Hersteller-Partnern haben wir Argumente für die einzelnen Fachbereiche erarbeitet. In den kommenden Seminaren werden wir Bio-Masse, Lüftungstechnik, physikalische Wasserbehandlung, BHKW, und weitere Themen behandeln. Werden alle Seminarteile besucht, erhält der Teilnehmer ein Zertifikat zum „Fachberater ökologische Haustechnik (TFG)“. Zu jedem Abschnitt gibt es eine Vortrags-CD, mit der im Seminar auch geübt werden kann. In einem Abschnitt werden besonders auf die Organisation von Infoveranstaltungen eingegangen.

Das Motto - " Nur wer sich selbst richtig kennt - kann andere verstehen und richtig ansprechen " - wird uns in der kommenden Zeit begleiten.

Kommen Sie in unser Team und nutzen Sie Ihre Chance.
Dirk Staiger - autorisierter Structogram®-Trainer



Seminar- Programm (maximal 25 Teilnehmer)

Donnerstag		Freitag	
bis 08:30 Uhr	Anreise		
09:00 - 10:00 Uhr	Begrüßung und Einführung / Ursachen für ein besseres Miteinander	09:00 - 09:30 Uhr	Wiederholung Vortag
	Das STRUCTOGRAM®	09:30 - 10:30 Uhr	Argumente für die Sonne Teil1
	Dozent: Dirk Staiger	10:30 - 10:45 Uhr	Kaffeepause
10:30 - 10:45 Uhr	Kaffeepause	10:45 - 12:00 Uhr	Teil 2
10:45 - 12:15 Uhr	Structogram® Teil 2	12:00 - 13:00 Uhr	Mittagessen
12:15 - 13:15 Uhr	Mittagessen	13:00 - 14:30 Uhr	Argumente im Verkaufsgespräch richtig einsetzen
13:15 - 14:15 Uhr	Gruppenarbeit	14:30 - 15:45 Uhr	Kaffeepause
14:15 - 14:30 Uhr	Kaffeepause	15:45 - 16:30 Uhr	Diskussion
14:30 - 17:00 Uhr	Structogram® Teil 3		
ca. 18:30 Uhr	Abendessen mit Weinprobe		

Anmeldung an FAX 07142 - 921494

Ort	Sinsheim-Weiler
Termin	01.08.-02.08.2002
Hotel	Küferschänke
Tagung zzgl. Begleitbuch	150,-- € 43,-- €
Ü/F pro Tag (EZ / DZ)	ab 48,-- €
Personen	
Übernachtungen	von bis
Zimmer	EZ DZ
Teilnehmer	
Sonstiges	O
Bemerkungen	

- Ich habe Interesse, aber zum o.g. Termin keine Zeit
Terminwunsch: _____ / 2002
- Ich möchte mehr über den TFG e.V. wissen
 bitte rufen Sie mich einfach an

«Nachname»,«Firma»

Datum / Unterschrift

Preise zzgl. MwSt.
Zuschlag für Nichtmitglieder: 50 €

Werden Sie...

