

Online-Test ermittelt schlummernde Umsatzpotenziale

Die Qualität der Produkte wird immer vergleichbarer, die angebotenen Services immer austauschbarer. „Herkömmliche Verkaufsmethoden stoßen häufiger an ihre Grenzen, weil Kunden den Mehrwert der Angebote nicht erkennen“, erklärt Margot Jantzen. Nach Ansicht der Tübinger Vertriebsexpertin erfordert daher insbesondere der Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte und hoch komplexer Systeme, bei denen die Beschaffungsprozesse oft über mehrere Stufen gehen, ein komplett neues Akquisitionsvorgehen.

Für Firmen, die feststellen wollen, ob sie verborgene Umsatzpotenziale haben, hat Margot Jantzen einen kostenfreien Online-Test auf ihrer Homepage www.jantzen-partner.de <<http://www.jantzen-partner.de>>

zur Verfügung gestellt. „Die Auswertung steht jedem Teilnehmer sofort zur Verfügung und zeigt, wie zeitgerecht, kunden- und mehrwertorientiert das praktizierte Vertriebsvorgehen aktuell ist“, berichtet die Vertriebsexpertin. Vor allem für Investitionsgüter-Unternehmen sei der Test hilfreich, um zu erkennen, in welchem Maße die Notwendigkeit, verstärkt beratend zu verkaufen sich im Vertrieb bereits durchgesetzt hat. „Beratendes Verkaufen stellt deutlich höhere Anforderungen an den einzelnen Vertriebsmitarbeiter“, erklärt die erfahrene Beraterin, „denn es gilt, gemeinsam mit den Kunden die für ihn besten Lösungen zu entwickeln.“ Solange die Umstellung zum Beratenden Verkaufen nicht hundertprozentig vollzogen sei, bleiben nach Er-

fahrung von Margot Jantzen enorme Umsatzpotenziale ungenutzt.

Dipl.-Betriebswirtin Margot Jantzen gilt in Deutschland als die Spezialistin für „Beratendes Verkaufen“. Die von ihr entwickelte Vertriebsmethode des „4Profit-Selling“ bewährt sich insbesondere bei erklärungsbedürftigen Systemen und Produkten, wenn die Beschaffungsprozesse über mehrere Stufen gehen, verschiedene Personen am Beschaffungsprozess beteiligt sind oder wenn Wettbewerber in etwa vergleichbare Leistungen anbieten. Mithilfe des 4Profit-Selling wird es ihres Erachtens leichter, Kunden nachweislich einen quantifizierbaren Nutzen zu bieten, der diesem einen spürbaren Wettbewerbsvorteil verschafft. Somit PROFITieren beide: der Verkäufer und der Kunde!

Jantzen & Partner berät und trainiert seit 1998 in renommierten Unternehmen. Beratungs- und Trainings-schwerpunkte sind Strategie-, Projekt- und Vertriebsaufgaben. Margot Jantzen ist bekannt für ihre konsequente Zielorientierung, ihre motivierende Art sowie für ihren schwäbisch-anpackenden Charme. Vor Gründung ihres Beratungsunternehmens war sie als Vertriebsleiterin International in einem mittelständischen Industrieunternehmen tätig. Die agile Beraterin hat Erfahrungen im Aufbau von Exklusivvertretungen in Europa und Asien sowie im Aufbau von strategischen Partnerschaften mit Konzernen. Außerdem verfügen sie und ihr Team über sehr viel Vertriebs- und Projekt-Erfahrungen im In- und Ausland.