

## Welcher Vertriebstyp sind Sie?



So wie nach Rom, führen auch zu neuen Business-Kunden mehrere Wege. Melden sich die Kunden nicht von selbst (wie meistens), braucht es aktive Akquise.

Die wichtigsten Wege sind: Vorstellungsbriefe schreiben, Networking auf Veranstaltungen, Empfehlungen von bestehenden Kunden bekommen, Vorträge halten, auf Social Networks Kontakte generieren und Kaltakquise

### **Doch nicht jeder kann alles.**

Daher sollte man seine Stärken nutzen und das tun, was man am besten kann und womit man sich auch wohlfühlt.

- Wer gerne auf Veranstaltungen geht und kommunikativ ist, wird lieber dort neue Kontakte gewinnen als direkt Firmen anzusprechen.
- Andere kommen bei Akquise-Gesprächen lieber gleich zur Sache, als zu hoffen, bei Events zufällig am richtigen Tisch stehen.
- Wer gerne präsentiert, aber kein Smalltalk-Fan ist, wird sich gut durch Vorträge vorstellen.
- Wer als Experte kontaktscheu ist, kann Vorstellungsschreiben versenden.
- Networker können von guten Kontakten Vorstellungsempfehlungen einholen.

Umgekehrt gilt: Wer z.B. Firmen aktiv anspricht und sich dabei unwohl fühlt, wird keinen Erfolg haben.

### **Fazit**

- Finden Sie heraus, was für Sie bisher am besten funktioniert hat, und was Sie gerne machen.
- Finden und gehen Sie Ihren persönlichen Vertriebsweg, der zu Ihnen am besten passt.

### **Buchtip**

**Verkaufshandbuch „Verkaufen! Mit System, Handwerk und Leidenschaft zu mehr Vertriebs Erfolg“**

Sie wollen erfolgreich verkaufen? Dann brauchen Sie Leidenschaft und Disziplin, erprobte Techniken und ein gut funktionierendes Vertriebssystem. Ganz wichtig: Sie müssen wissen, welche besonderen Anforderungen in Ihrer