

Wernesgrüner Werkzeugsymposium



Zeitgemäße und
erfolgreiche
Kundenakquise für
Werkzeughersteller

Datum: 01.06.2022

Speaker: Holger Steitz

Über mich



- Über 25 Jahre Erfahrung im Business-to-Business-Vertrieb
- Als Verkäufer im In- und Außendienst, Vertriebsleiter und Geschäftsführer im Mittelstand
- Schwerpunkt: Erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen
- Seit 2005 als Trainer, Berater, Coach, Autor und Speaker
- Mehr als 300 Projekte: Training, Beratung, Sales-Outsourcing. Coaching
- Social-Selling-Experte
- Zeitgemäß und hoher Praxisbezug
- Buchautor, Blogger und Gastautor in Fachmagazinen
- Trainer und Berater in der Confidos Akademie Gießen
- Namhafte Kunden und Referenzen, z. B.: Atlas Copco Kompressoren, ABICOR Binzel, Stppert Deutschland GmbH, achelos AG, Planatol GmbH etc.

Warum Social-Selling?

- Jedes Unternehmen braucht neue Kunden!
- Klassische Kaltakquise funktioniert nicht (mehr)
- Telefon-Akquise wird immer schwieriger
 - Erreichbarkeit
 - DSGVO
- Rücklaufquoten bei Mailing-Aktionen < 1%
- Messen/Kongresse finden nur eingeschränkt statt und man trifft immer die gleichen Menschen
- Klassische Werbung im B2B-Umfeld nicht mehr zeitgemäß und nahezu wirkungslos
- Unsere Zeit und die junge Generation wird immer digitaler!



Was ist Social-Selling nicht?



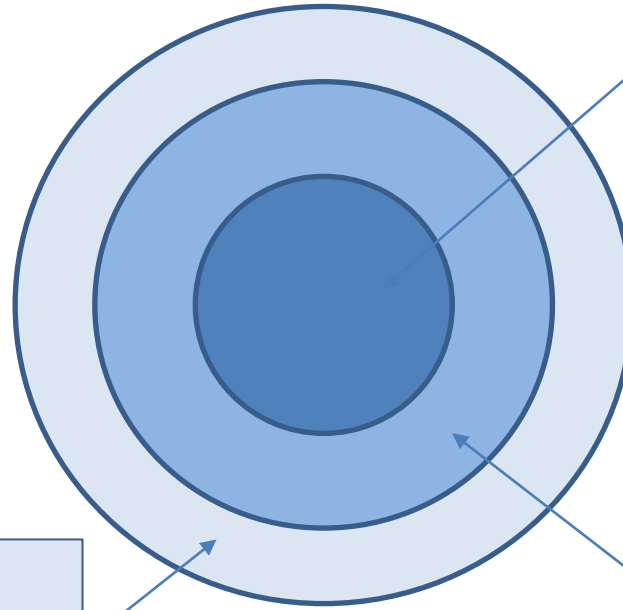
- Ein Ersatz für klassische Vertriebsmethoden und Prozesse
- Spielerei
- „Ab und zu mal etwas posten“
- Zeitverschwendung
- Wundermethode, mit der man jeden Kunden gewinnt
- Automatisierte Lead-Maschine, die alle anderen Vertriebs- und Marketingmaßnahmen überflüssig macht
- Etwas, was man mal eben so nebenbei macht

Was ist Social-Selling?

- Die zeitgemäße Methode zur Optimierung der bestehenden Vertriebsstrategie
- Ein zielführender Prozess mit dem Ziel neue Kunden zu gewinnen
- Ein Turbo für die Akquise!
- Der Weg, um Sichtbarkeit und Reichweite zu erzielen
- Die wirksamste und kostengünstigste Vertriebs- und Marketingmethode unserer Zeit



Drei Kundenkreise



Kundenkreis 1: "Low-hanging-fruits"

Diese Kunden:

- Haben jetzt ein aktuell brennendes Problem
- Wollen das Problem jetzt gelöst haben
- Beschäftigen sich schon länger mit dem Problem und ggf. Lösungen
- Suchen einen Mentor

Kundenkreis 3: Vertrauensaufbau

Diese Kunden:

- Stehen ganz am Anfang
- Tagesgeschäft überwiegt
- Brauchen noch das Bewusstsein, dass etwas verändert werden muss
- Kaufentscheidung ist noch weit weg

Kundenkreis 2: Werden bald reif

Diese Kunden:

- Haben ein Problem und wissen das
- Haben noch nicht nach einer Lösung gesucht
- Müssen noch aufgeklärt und informiert werden
- Warten noch ab oder verdrängen noch

Wer sind XING und LinkedIn?



- Größte deutschsprachige Business-Plattform
- 19 Mio. Mitglieder, ca. 2,8 Mio. Premium-Mitglieder
- 54% Führungskräfte, 12% Geschäftsfhr./ Vorstände, 25% Direktor/Fachbereichsleiter, 18% Manager
- Portal für den typischen deutschen Mittelstand
- Premium-Mitgliedschaft, ca. 100,- €/Jahr



- Weltweit größte Business-Plattform
- 800 Mio. Mitglieder, 16 Mio. mit deutsch-sprachigen Profilen
- Entscheider von größeren und international ausgerichteten Unternehmen
- Profile in verschiedenen Sprachen möglich
- Verschiedene Premium-Varianten, ab ca. 350,- €/Jahr - Sales-Navigator für ca. 600,-€/Jahr
- Unternehmens-Account möglich und sinnvoll
- Hashtags möglich und sinnvoll



SALE DIRECT GmbH

Holger Steitz

Mehr Umsatz und neue Kunden mit klassischen Vertriebsmethoden und Social-Selling!

Themen: #motivation, #salestipps, #b2bvertrieb, #vertriebstraining und #neukundengewinnung

Frankfurt/Rhein-Main · [Kontaktinformationen](#)

12.218 Follower:innen · 500+ Kontakte

[Offen für](#)[Abschnitt hinzufügen](#)[Mehr](#)

Serviceleistungen

Verhandlungsführung, Führungskräfteentwicklung, Unternehmenstraining, Unterneh...

[Alle Details anzeigen](#)

Ihr Dashboard

Nur für Sie sichtbar



Superstar

682

Profilansichten

363

Aufrufe Ihres Beitrags

114

Mal in Suchen erschienen

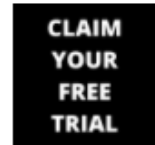
[Öffentliches Profil](#)[bearbeiten](#)[Profil in einer anderen](#)[Sprache hinzufügen](#)

Anzeige



Zeit für einen neuen Job?

Vernetzen Sie sich mit über 20.000 Headhuntern und Recruitern.

[Mehr erfahren](#)

Claim Your Free Trial

AI-powered writing assistant that saves you time by generating content

[Mehr erfahren](#)

Kennen Sie ...?



Carsten Beskow

Ingenieur-Kontor-Sottrum GmbH

[Vernetzen](#)

Marc Rohe

Superior Clamping and Gripping

[Vernetzen](#)

Dirk Weber

freut sich jeden Tag tolle Autos zu verkaufen.

[Vernetzen](#)

Im Fokus

Alle anzeigen < > + ✎

Ich bin sauer! 😡

...



56 • 31 Kommentare

👉 Wie man das Vertriebsteam fit für die Zukunft macht! ...



6 • 1 Kommentar

Als ich 1994 bin, hätte ich



9 • 2 Kommentare

Info



Ich bin Experte für den Vertrieb und die Neukundengewinnung für erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen im B2B-Umfeld. Seit fast 30 Jahren beschäftige ich mich damit, wie Unternehmen erfolgreich Investitionsgüter und Lösungen an Geschäftskunden verkaufen können. Mit meinen Kunden entwickle ich wirksame Konzepte, wie man mehr Auftragseingang, Umsatz und Ertrag generieren kann. Ich zeige auf, was es tatsächlich bedeutet, wenn man aktiv mit systematischen Prozessen und nachhaltigen Konzepten ernsthafte Neukundenakquisition betreibt.

Meine Kunden sind meist kleine und mittelständische Unternehmen – die Hidden Champions, die Innovationstreiber, die Spezialisten – die 3,7 Millionen KMU's in Deutschland, die das Land zu dem gemacht haben, was es ist. Meine Workshops und Seminare sind begeisternd und bieten durch den extrem hohen Praxisbezug direkt umsetzbares Wissen für die sofortige Umsetzung im Unternehmensalltag.

Mit meinem Unternehmen - der SALE DIRECT GmbH - biete ich neben Beratung, Training und Coaching aktive Vertriebsunterstützung im Rahmen von Sales-Outsourcing Projekten, mit dem Ziel mehr Leads, Anfragen und schließlich Aufträge für die Unternehmen zu generieren.

Inzwischen sind mehrerer Fachbücher von mir erschienen. Leseproben und Bestelllinks erhalten Sie auf meiner Website.

Berufserfahrung



SALE DIRECT GmbH

17 Jahre

Berater - Trainer - Umsetzer

Selbstständig

2004–Heute · 17 Jahre

35469 Allendorf/Lda.

Training, Beratung und Coaching für erfolgreichen B2B-Vertrieb für kleine und mittelständische Unternehmen. Social-Selling-Experte, erfolgreiche Neukundengewinnung, Strategien, Strukturen und Prozesse im Vertrieb. Erfolgreicher B2B-Vertrieb mit Haltung und der richtigen Einstellung



Home - Sale Direct

Sales- und Business-Coach

Selbstständig

Jan. 2020–Heute · 1 Jahr 8 Monate

Allendorf (Lumda), Hessen, Deutschland

Als Systemischer Coach unterstütze ich Führungskräfte und Vertriebsexperten bei ihrer herausfordernden Arbeit, in Veränderungsprozessen und helfe, anspruchsvolle Ziele zu erreichen.



Online-Business-Coaching mit...



Geschäftsführer

Dr. Kurt Göhre GmbH & Co. KG

Jan. 1998–Dez. 2004 · 7 Jahre

Kenntnisse und Fähigkeiten

Neue Kenntnis hinzufügen

Am Test teilnehmen

Social-Selling

Beratung Vertrieb · 1

Rodrigo Tapia Haarmann hat diese Kenntnis bestätigt

Training Vertrieb · 1

Rodrigo Tapia Haarmann hat diese Kenntnis bestätigt

Mehr anzeigen

Empfehlungen

Um eine Empfehlung bitten

(3) erhalten

(0) erteilt



Uwe Maier

Geschäftsführer bei PAMA paper machinery GmbH

14. Mai 2021, Uwe Maier war Holger Steitz' Kunde/in.

Herr Steitz hat uns in einem mehrtägigen Workshop bei der Analyse und Neuausrichtung unseres Vertriebs unterstützt. Die gemeinsam erarbeiteten Handlungsempfehlungen zeigen bereits erste Erfolge. Um auch zukünftig diesbzg... Mehr anzeigen



Susanne Schmidt
Kubernetes - Know how

6. Mai 2021, Susanne Schmidt war Holger Steitz' Kunde/in.

Wir haben einen 3-tägigen Workshop zum Thema Aufbau Vertriebsstrukturen durchgeführt. Wir haben sehr viel gelernt, ordentlich Hausaufgaben für uns mitgenommen und werden sicherlich weiterhin in Kontakt bleiben. Vielen Dank für di... Mehr anzeigen

Mehr anzeigen

SALE DIRECT
GmbH

06407 40484-0

info@sale-direct.de



Vertriebs-Exzellenz für den Mittelstand

Systematischer und digitaler Vertrieb für
neue Kunden und mehr Umsatz im B2B-Bereich

Beratung, Training, Coaching



Holger Steitz ProCoach

Professionelle Neukundenakquise und Social-Selling
im B2B-Vertrieb

Visitenkarte bearbeiten



Partner / Gesellschafter, **Vertriebsexzellenz für den Mittelstand**, SALE
DIRECT GmbH

Freiberuflich / Selbstständig, **Trainer/Berater**, Confidos Akademie
Hessen

Buchbar bei **XING Coaches + Trainer**

Allendorf/Lda., Deutschland

18916 Kontakte

Deine Profilsichtbarkeit Premium

Nur Du kannst das sehen.

Profilbesuche 99+

Tipp: Mach andere auf Dich neugierig, z. B.
mit Beiträgen in Deinen Gruppen.

Alle Profilbesuche →



209

-mal in Suchen erschienen

Tipp: Je vollständiger Dein Profil ist, desto
besser wirst Du gefunden.

Sichtbarer werden →

101311

-mal auf der Startseite erschienen

Tipp: Schreib, teil und kommentiere
Interessantes, um von Deinen Kontakten
gesehen zu werden.

Über mich

Bearbeiten



Seit fast 30 Jahren beschäftige ich mich damit, wie Unternehmen erfolgreich Investitionsgüter und Lösungen an Geschäftskunden verkaufen können. Mit meinen Kunden entwickle ich wirksame Konzepte, für mehr Auftragseingang, Umsatz und Ertrag.

Meine Kunden sind meist kleine und mittelständische Unternehmen – die Hidden Champions, die Spezialisten – die 3,7 Millionen KMU's in Deutschland, die das Land zu dem gemacht haben, was es ist. Meine Workshops und Seminare sind begeisternd und bieten durch den extrem hohen Praxisbezug direkt umsetzbares Wissen für die sofortige Umsetzung im Unternehmensalltag.

Mit meinem Unternehmen - der SALE DIRECT GmbH - biete ich neben Beratung, Training und Coaching aktive Vertriebsunterstützung im Rahmen von Sales-Outsourcing Projekten, mit dem Ziel mehr Leads, Anfragen und schließlich Aufträge für die Unternehmen zu generieren.

Inzwischen sind mehrerer Fachbücher von mir erschienen. Leseproben und Bestelllinks erhalten Sie auf meiner Website

Weniger anzeigen ^

 Hinweis: Bald auf allen Geräten verfügbar. Versprochen.

Werdegang

Hinzufügen

Berufserfahrung

Selbstständig / Freiberuflich

Bis heute 4 Jahre und 10 Monate, seit Nov. 2016



Trainer/Berater



Confidos Akademie Hessen

[Weitere Details](#)

Partner / Gesellschafter

Bis heute 16 Jahre und 8 Monate, seit 2005



Vertriebsexzellenz für den Mittelstand



SALE DIRECT GmbH

Die SALE DIRECT GmbH unterstützt meist mittelständische Unternehmen bei der Neukundengewinnung und dem automatisierten B2B-Vertrieb. Wir

[Sales Training](#)[Vertriebs Beratung](#)[Neukundengewinnung](#)[Top-Speaker](#)[Kunden Gewinnung](#)[Lead Generierung](#)[effektive Vertriebsprozesse](#)[Angebotsmanagement](#)[Preisstrategien und Preisdurchsetzung](#)[Auftragseingang](#)[Umsatz](#)[neue Kunden](#)[Produkteinführung](#)[Verkaufs Story](#)[Erschließung neuer Märkte](#)[Vertriebsunterstützung](#)[Interims Management](#)[Vertriebsoptimierung](#)[Check-up Vertrieb](#)[Marketing Unterstützung](#)[Optimierung Verkauf](#)[Aufbau Vertrieb](#)[Händler](#)[Vertriebstraining](#)[Zielgruppen Analyse](#)[Nutzen Analyse](#)[Vertriebs-Training](#)[Verkaufstraining](#)[Vertriebsseminare](#)[Vorträge zum Thema Vertrieb und Neukundengewinnung](#)[Impulsvorträge zum Thema Vertrieb und Neukunden](#)[Coaching](#)[Training](#)[Unternehmensberatung](#)[Personal Coaching](#)[Kommunikationstraining](#)[Vermarktung](#)[Trainer](#)[Suche und Vermittlung von Vertriebsmitarbeitern und](#)[Vertriebsleitung](#)[Vertrieb](#)[Business Development](#)[Beratung](#)[Führungskräfteentwicklung](#)[Interimsmanagement](#)[Redner](#)[Schulung](#)[Coaching für Vertriebsleiter](#)[Weniger anzeigen ^](#)[Profildetails](#)[Portfolio](#)[Weitere Profile im Netz](#)[Gruppen](#)[Aktivitäten](#)

Ich suche

[Hinzufügen](#)[Unternehmen](#)[die Aufträge und Neugeschäft im B2B-Bereich generieren wollen](#)[die erfolgreiche Vertriebskonzepte suchen](#)[die ihre Vertriebsorganisation effizienter und effektiver ausrichten möchten](#)[die ihre Angebotsquote erhöhen möchten](#)[die bessere Preise durchsetzen möchten](#)[die ihr Vertriebssteam zum Erfolg schulen und coachen lassen möchten. Aufträge](#)[Kunden](#)[Mandanten](#)[KMU's](#)[Mittelstand](#)[Kooperationen](#)[Vertriebsmitarbeiter](#)[Verkaufsprofs](#)[Consultants](#)[Freelancer](#)[Sales-Training](#)[Vertriebs-Training](#)[Verkaufstraining](#)[Vertriebsseminare](#)[Vorträge zum Thema Neukundengewinnung B2B](#)[Impulsvorträge zum Thema Vertrieb und Neukundengewinnung](#)[Suche und Vermittlung von Vertriebsmitarbeitern und Führungskräften](#)

Sprachen

[Hinzufügen](#)[Deutsch \(Muttersprache\)](#)[Englisch \(Fließend\)](#)

Qualifikationen

[Hinzufügen](#)

Autoren "Verkaufen ohne Tricks und Kniffe" - Haufe Verlag - Sept. 2016

Neue Kunden gewinnen - den Vertrieb optimieren!

Als Akquise- und Vertriebsexperte helfe ich Ihnen neue Kunden zu gewinnen und Ihre Vertriebsprozesse nachhaltig auf Erfolg auszurichten. Neben der Strategieentwicklung und dem Training der Mitarbeiter begleite ich Sie als Coach, Berater und Umsetzungsunterstützer im aktiven Vertrieb.

NEUKUNDEN- GEWINNUNG



SALE DIRECT
GmbH

LEAD- GENERIERUNG



VERTRIEBS- STRATEGIE



VERTRIEBS- OPTIMIERUNG

**WIR MACHEN
SIE ZUM
VERTRIEBSPROFI**

„Die Zusammenarbeit mit SALE DIRECT hat unsere Geschäftsentwicklung enorm beflügelt. Die persönliche Art von Herrn Steltz während der Projektarbeit war sehr angenehm.“
Christian Kress, Inovasec

„Ich möchte mich für die gute Zusammenarbeit mit Ihnen bedanken. Es ist einiges dabei herausgekommen, das wir erst mal, zusammen mit den Ergebnissen der anderen Marketingmaßnahmen, verarbeiten müssen.“
Sven Ulrich, Geschäftsführer,

KUNDEN- STIMMEN



Automotive AND Entwicklung



Start



Ihr Netzwerk



Jobs



Nachrichten



Mitteilungen

Personen

Kontakte 3

Deutschland 1

Aktuelles Unternehmen

Alle Filter

Zurücksetzen

Etwa 60.000 Ergebnisse



Mit Sales Navigator suchen

12 weitere Filteroptionen

Holger, s



Jan Lewalter • 2.

Entwicklung / Vertrieb

Neu-Anspach

Vergangene: Projektengineer / stellvertretender Abteilungsleiter **Entwicklung** bei Pancon Corporation

Boris Malsy ist ein gemeinsamer Kontakt.

Vernetzen



Bastian Albracht • 2.

Produktentwicklung bei Delignit AG

Paderborn

Niklas Günther ist ein gemeinsamer Kontakt.

Vernetzen



Björn Stiebel • 2.

Industrial & Automotive Designer

Region Stuttgart

Vergangene: Industrial & **Automotive** Designer bei Scala Design Technische Produktentwicklung GmbH

Andreas Hofmann, Sascha Weber und 1 weiterer gemeinsamer Kontakt

Vernetzen



Michael Frank • 2.

Entwicklung Steuerungstechnik bei Hamm AG

Tirschenreuth

Sibylle Naumann-Edgren, Maik Behrends und 1 weiterer gemeinsamer Kontakt

Vernetzen



Dávid Migács • 2.

Entwicklungsingenieur bei CIKONI GmbH

Region Stuttgart

Vernetzen



[Start](#)
[Ihr Netzwerk](#)
[Jobs](#)
[Nachrichten](#)
[Mitteilungen](#)

[Personen](#)
[Kontakte 3](#)
[Deutschland 1](#)
[Aktuelles Unternehmen](#)
[Alle Filter](#)
[Zurücksetzen](#)

Etwa 10.000 Ergebnisse



Mit Sales Navigator suchen

12 weitere Filteroptionen



Sebastian Bunzendahl • 2. 

Group Purchasing Director: Kayser Automotive Systems GmbH - Einkauf 4.0 | Procurement 4.0...
Einbeck

Themen: #einkauf, #einkauf40, #industry40, #purchasing40 und #procurement40

 348 Follower:innen • Peter H. Scherf, Steffen Bunse und 4 weitere gemeinsame Kontakte

[Folgen](#)



Marc Scherer • 2.

Leiter Einkauf bei Brock Kehrtechnik GmbH & Co. KG
Bochum

Aktuell: Leiter **Einkauf** / Head of Procurement bei BROCK Kehrtechnik GmbH

 Werner Schmitz, Uwe Rümenapp und 13 weitere gemeinsame Kontakte

[Vernetzen](#)



Madina Ablyakimova • 2.

Project Buyer bei RECARO Automotive
Region Stuttgart

Vergangene: Plant Logistics Office Coordinator - Team Leader bei RECARO **Automotive**

 Ferdinand Keinprecht, Florian Rabenbauer und 1 weiterer gemeinsamer Kontakt

[Vernetzen](#)



Till Nahrman • 2.

Procurement Specialist bei INEOS Automotive
Stuttgart

Kenntnisse: Strategischer **Einkauf**

 Uwe Rümenapp, Michael Tausch und 1 weiterer gemeinsamer Kontakt

[Vernetzen](#)



Kai Maihöfer • 2.

Manager Purchasing / Gruppenleiter Serieneinkauf @ STIHL
Alfdorf

[Folgen](#)

Besuche
M

Holger, r
I

×

× Schlagwörter: Maschinenbau
 × Kontaktgrad: Kontakte 2. Grades
 × Kontaktgrad: Kontakte 3. Grades und höher

× Land: Deutschland
 × Bundesland: Bayern
 × Position (heute): Geschäftsführer

Vertriebsgeheimnis: Verfeinere Deine Ergebnisse!

ProBusiness

Sieh Dir diese Ergebnisse direkt in ProBusiness an, nutze die effizienten Filtermöglichkeiten und speichere gefundene Kontakte gleich als relevante Leads ab.

Tipps für Deine Suche ⓘ

Name Z. B. 'Rudi Kargus'	Unternehmen (jetzt) Unternehmen (jetzt)	Land
Position (heute) Geschäftsführer	Unternehmen (vorher) Z. B. 'Die Mustermänner GmbH'	Bundesland Bayern
Position (vorher) Z. B. 'Vertriebsassistent'	Tätigkeitsfeld 	Ort Z. B. 'München'
Fähigkeiten & Kenntnisse Z. B. 'Vertrieb'	Branche (jetzt) 	PLZ Z. B. '20459'
Ich suche Z. B. 'Vertrieb'	Hochschulen Z. B. 'Uni Hamburg'	Karrierestufe
Kontaktgrad 	Beschäftigungsart 	Sprache

Weniger Suchoptionen ^

6972 Mitglieder passen zu Deinen Suchkriterien:

Relevanteste zuerst

▼

Martin Fuchs

Medizintechnik

x

Suchen

x Schlagwörter: Medizintechnik

x Kontaktgrad: Kontakte 2. Grades

x Kontaktgrad: Kontakte 3. Grades und höher

x Land: Deutschland

x Position (heute): Einkauf

Vertriebsgeheimnis: Verfeinere Deine Ergebnisse!

ProBusiness

Sieh Dir diese Ergebnisse direkt in ProBusiness an, nutze die effizienten Filtermöglichkeiten und speichere gefundene Kontakte gleich als relevante Leads ab.

Ergebnisse in ProBusiness anzeigen

Tipps für Deine Suche ⓘ

Name

Z. B. "Rudi Kargus"

Unternehmen (jetzt)

Unternehmen (jetzt)

Land

Position (heute)

Einkauf

Unternehmen (vorher)

Z. B. "Die Mustermänner GmbH"

Bundesland

Bundesland (geschäftlich)

Position (vorher)

Z. B. "Vertriebsassistent"

Tätigkeitsfeld

Ort

Z. B. "München"

Fähigkeiten & Kenntnisse

Z. B. "Vertrieb"

Branche (jetzt)

PLZ

40*

Ich suche

Z. B. "Vertrieb"

Hochschulen

Z. B. "Uni Hamburg"

Karrierestufe

Kontaktgrad

Beschäftigungsart

Sprache

Weniger Suchoptionen ^

1786 Mitglieder passen zu Deinen Suchkriterien

Relevanteste zuerst

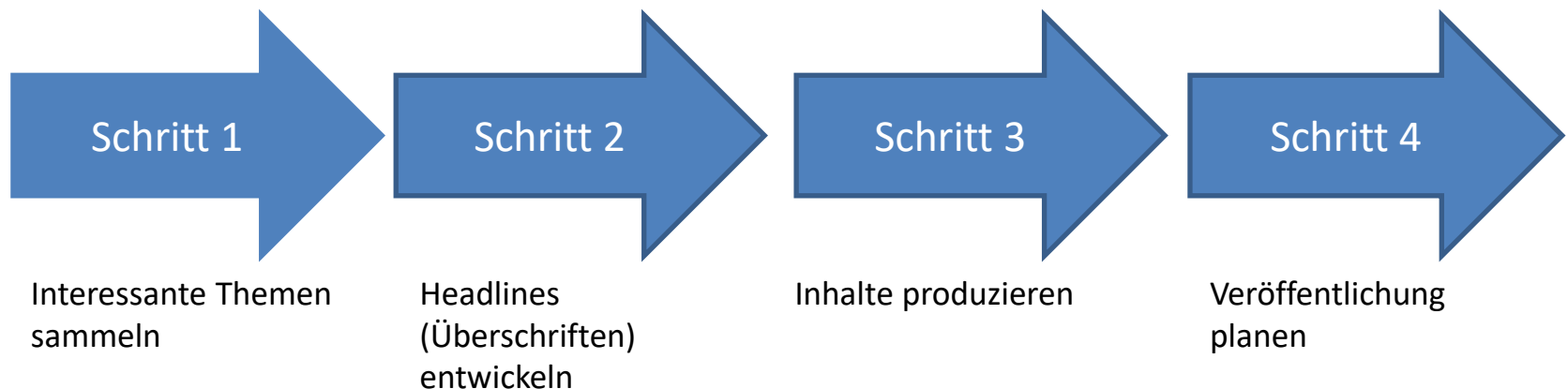
Kontaktpunkte kreieren

- Posts von Kontakten liken und kommentieren
- Eigene Posts veröffentlichen
- Reaktionen auf eigene Posts – Kontaktanfrage etc.
- Geburtstagsgratulation
- Gratulation zum Namenstag – ggf. mit Hintergründen
- Reaktion auf Beförderung oder neuen Job
- In Gruppen liken, kommentieren u. posten
- Freemium zum Download anbieten – mit Landingpage
- Ggf. konkrete Leistungen anbieten (Vorsicht!)

Content-Marketing

Der Turbo für Sichtbarkeit und Positionierung

- Grundfrage:
- Was interessiert unsere Wunschkunden?
- Sichtbarkeit für die Wunschkunden kreieren!
- Qualität geht vor Quantität
 - Content der Interessiert vs. Katzenvideos und Hundebilder



Holger Steitz
Vertriebsexzellenz für den Mittelstand • SALE DIRECT GmbH • 17. März

6 wirklich gute Gründe für Telefon-Akquise

Ich nehme heute mal all meinen Mut zusammen und wage etwas wirklich Verwegenes. Vielleicht löse ich damit ja einen richtigen Shitstorm aus aber irgendwie ist es mir ein inneres Bedürfnis, meiner unbedeutenden Meinung wieder einmal Ausdruck zu verleihen.

Ich möchte eine Lanze brechen für die gute alte **Telefonakquise**.

Aus meiner Sicht ist sie auch heutzutage noch ein sehr wichtiger Baustein eines erfolgreichen und auf Wachstum ausgerichteten Vertriebsprozesses.

Auch, wenn in Posts und Beiträgen suggeriert wird, dass man ohne Kaltakquise und ohne lästiges telefonieren neue Kunden anziehen kann wie ein Magnet eine Münze.

Ich bin der Meinung, dass Telefonakquise – gerade in der heutigen Zeit – unverzichtbar ist und versuche dies in meinem neuen Blogbeitrag mit sechs guten Gründen zu unterstreichen.

Folgen Sie bitte dem Link in den Kommentaren.

Ich freue mich auf Ihr Feedback!



28 · 1,9K

Gefällt mir · Teilen

Klaus Joachim gefällt dieser Beitrag:

Holger Steitz
Vertriebsexzellenz für den Mittelstand • SALE DIRECT GmbH • 28. März

Ich wurde nicht laus sein, nur weil es manchem nicht gefällt!

Ich werde nicht weniger klar sein in meinen Aussagen, nur weil ich den einen oder anderen damit entlarve.🤪

Ich werde weiterhin ehrlich und offen meine Erfahrungen und mein Wissen teilen.

Ich werde auch in Zukunft sagen und schreiben, dass Verkäufer ein toller und wichtiger Job ist, der technisches Knowhow, verkäuferische Skills, psychologische Kenntnisse, Empathie, Erfahrung, viel Fleiß, hohe Frustration und noch vieles mehr erfordert.👍👍

Und vor allem werde ich auch weiterhin unangenehme Kommentare unter die Posts und Videos derer schreiben, die behaupten, man brauche nicht mehr zu verkaufen, Kaltakquise und telefonieren sei nicht mehr notwendig oder der Beruf des Verkäufers würde aussterben!

Ich werde auch in Zukunft meinen Mund nicht halten gegenüber denen, die mit falschen Versprechungen wie z. B., „5 neue Kunden in weniger als 30 Minuten“ (heute gesehen) oder „automatisiert regelmäßig Neukunden, ganz ohne Akquise“, den Menschen das Geld aus der Tasche ziehen.👎

Auch, wenn ihr mich weiter belächelt, verspottet, beschimpft oder sogar bedroht – gebt Euch keine Mühe, ich werde diesbezüglich nicht leiser sein!

Liebe Grülle Buer
Holger Steitz



28 · 5,2K

Gefällt mir · Teilen

5 Kommentare

Holger Steitz
Mehr Umsatz und neue Kunden mit klassischen Vertriebsme...
1 Monat · 🌐

Ich bin sauer! 🤪

Eigentlich bin ich ein eher ruhiger Vertreter unc ... mehr anzeigen

56 · 31 Kommentare

Gefällt mir · Kommentar · Teilen · Senden

9.439 Ansichten Ihres Beitrags im Feed

Aus der Online- in die Offline-Welt



Aus der Online- in die Offline-Welt

Kundenqualifizierung

Hallo Herr/Frau Vorname, Name von der Firma xy.

Wir sind ja bereits über XING (LinkedIn) vernetzt und jetzt wollte ich einfach mal kurz persönlich mit Ihnen sprechen.

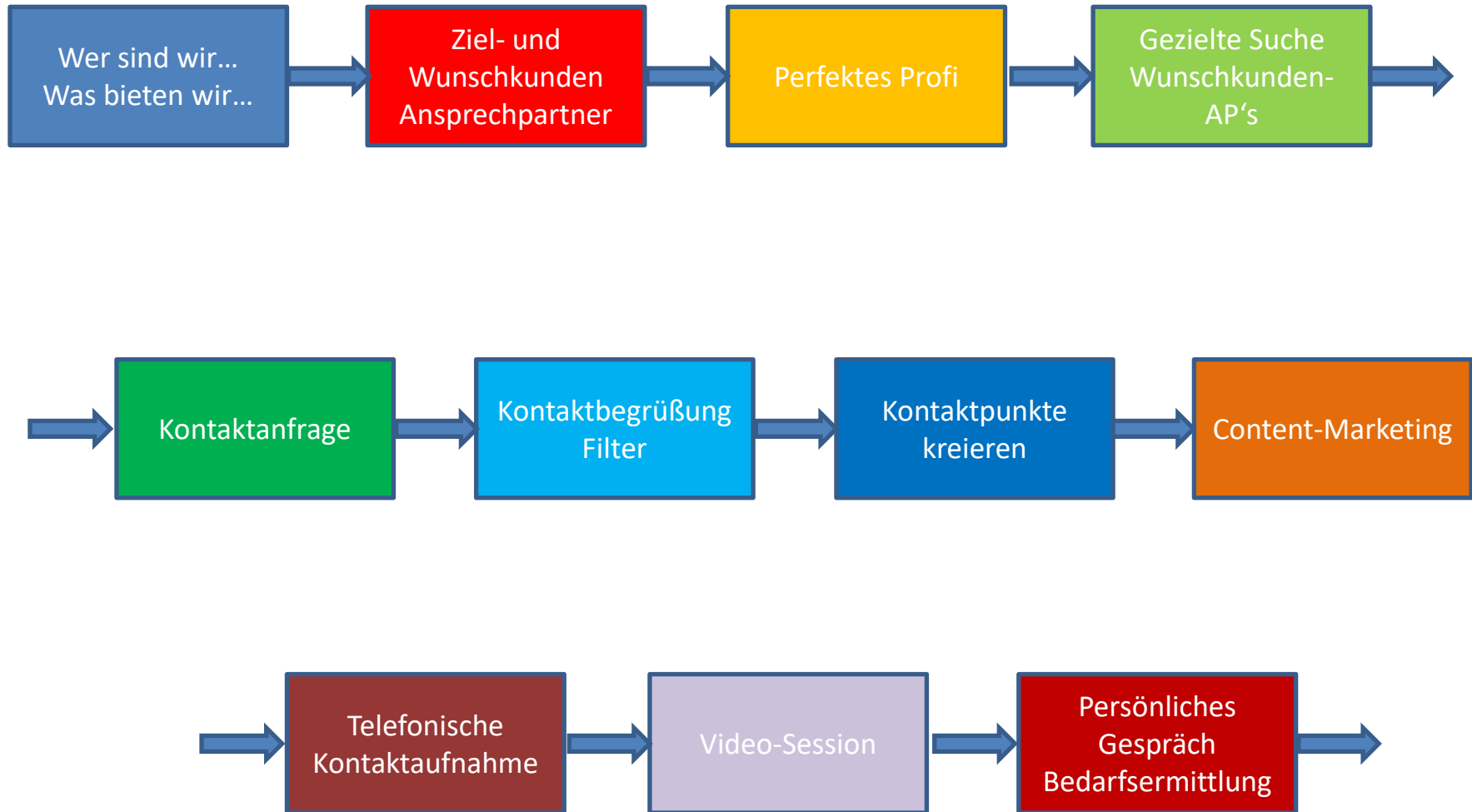
Vielleicht haben Sie ja schon auf meinem Profil gesehen, dass ich als Trainer, Berater und Coach meist mittelständische Unternehmen dabei unterstütze, den Vertrieb und die Neukunden-Gewinnung erfolgreicher zu gestalten.

Ich wollte kurz nachfragen, inwieweit bei Ihnen aktuell Projekte (Anschaffungen, Investitionen etc.) anstehen, bei denen ich Sie unterstützen kann.

oder

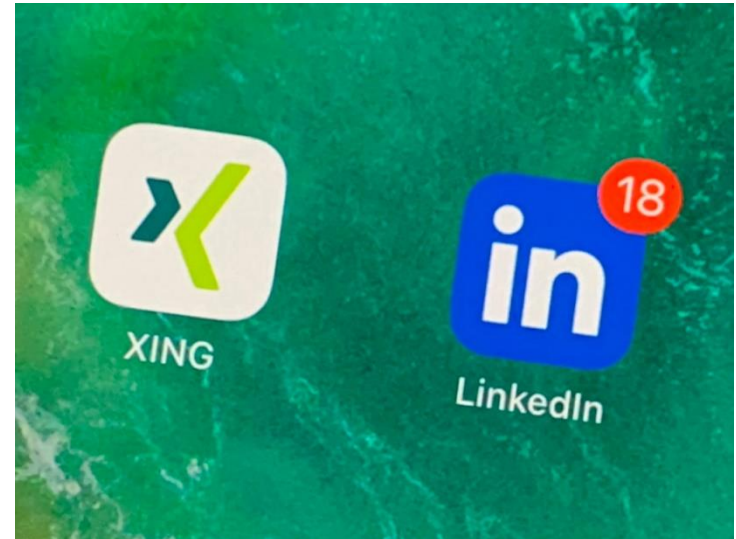
- Aktion
- Alternativangebot
- Etc.

Social-Selling Akquise-Prozess



Tägliche Social-Selling Routinen

1. Kontaktanfragen versenden (10/Tag)
2. Einladungen prüfen und annehmen
3. Begrüßungsnachricht senden
4. Geburtstagsgratulation
5. Ggf. neuen Post veröffentlichen
6. Newsfeed durchscrollen und interessante Beiträge liken oder kommentieren
7. Kommentare untern eigene Post beantworten
8. Nachrichten beantworten und ggf. Telcos vereinbaren



Organisation

	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag
07:30							
08:00							
08:30			Internes Meeting				
09:00	Bürozeit				Schulze Gmb		
09:30		Müller GmbH					
10:00							
10:30							
11:00							
11:30		Maier OHG					
12:00							
12:30					Sales-Meeting		
13:00				Projektanahme			
13:30			Schmidt & Co.				
14:00		Wille Baier KG					
14:30							
15:00							
15:30		K & C AG					
16:00			Bauer und Mehl				
16:30							
17:00							
17:30							
18:00							
18:30							
19:00							

Organisation

	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag
07:30							
08:00	SocSell			SocSell	SocSell		
08:30			Internes Meeting				
09:00	Bürozeit				Schulze Gmb		
09:30		Müller GmbH					
10:00							
10:30							
11:00							
11:30		Maier OHG					
12:00							
12:30					Sales-Meeting		
13:00				Projektanbahnung			
13:30			Schmidt & Co.				
14:00		Wille Baier KG					
14:30							
15:00							
15:30		K & C AG					
16:00			Bauer und Mehl				
16:30							
17:00		SocSell					
17:30							
18:00							
18:30							
19:00							

Organisation

	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag
07:30							
08:00	SocSell			SocSell	SocSell		
08:30			Internes Meeting				
09:00	Bürozeit				Schulze Gmb		
09:30		Müller GmbH			Video-Call		
10:00		Video-Call					
10:30					Sisser & Co KG		
11:00					Video-Call		
11:30		Maier OHG					
12:00		Video-Call					
12:30					Sales-Meeting		
13:00				Projektanbahnung			
13:30			Schmidt & Co.				
14:00		Wille Baier KG					
14:30							
15:00							
15:30		K & C AG					
16:00			Bauer und Mehl				
16:30							
17:00		SocSell					
17:30							
18:00							
18:30							
19:00							

Zusammenfassung

- Social-Selling bringt neue Kunden und Opportunities, unabhängig von Zeit und Ort
- Im Vordergrund steht das zielgerichtete Netzwerken
- Neue Kontakte sollten unter der Prämisse des gegenseitigen Mehrwerts stehen
- Social-Selling erfordert Kontinuität und Konsequenz
- **Eine Geschäftsbeziehung ist nicht das primäre Ziel sondern die logische Folge des effektiven Online-Netzwerkens**



Vertriebs-Exzellenz für den Mittelstand

SALE DIRECT GmbH

**Bahnhofstraße 10
D-35469 Allendorf (Gießen)**

Tel. +49-64 07-404 84-0

Mob. +49-162-6093 693

info@sale-direct.de

www.sale-direct.de



Vielen Dank für die Aufmerksamkeit
und viel Erfolg bei der Umsetzung!

Ihr

Holger Steitz