



An einem Donnerstagmorgen laufe ich kurz nach halb elf Uhr durch eine nur mässig gefüllte Messehalle, mit Kurs auf den Messestand eines Kunden. Dabei begegne ich vielen Menschen, die diese Redensart richtig kräftig vorleben ...

Wie man in den Wald ruft

Denn es kann kein Zufall sein, dass manche Stände schon belebt und andere fast noch ganz leer sind. Das Verhalten der Teams an den Messeständen hat nämlich enormen Einfluss aufs Gewinnen neuer Interessenten und Kunden – und deshalb führt diese Situation auch meine Wie-man-in-den-Wald-ruft-Hitliste an.

1. Grüssen Sie Passanten vom Messestand aus – und diese werden zurückgrüssen: Ein Steilpass, um sie anzusprechen.
2. Fragen Sie Kunden, die sich beispielsweise für Neuwagen, Mass-Anzüge, Küchen, Möbel oder Vorsorgeberatung interessieren, WIE Sie diese kontaktieren sollen (E-Mail, Handy oder Festnetz) – und Sie werden Ihre Nachfassquote steigern.
3. Sprechen Sie selber immer wieder Empfehlungen aus – und man wird Sie auch öfter empfehlen.
4. Feiern Sie Teammitglieder für Spitzenleistungen – und Sie werden selber auch wertschätzendes Feedback erhalten.
5. Bieten Sie im Team von sich aus Unterstützung an – und Sie werden einfacher Unterstützung erhalten.
6. Fragen Sie Kollegen, die besondere Stärken haben, offen um Rat – Ihr Wissen wird mit der Zeit auch gefragter sein.
7. Sprechen Sie Mitarbeiter vor Weiterbildungen auf Ziele und deren Umsetzung an – Sie werden mehr bewirken.
8. Lächeln Sie – und Sie werden ein Lächeln zurück erhalten.
9. Begründen Sie Entscheidungen – und Sie werden in Ihrem Team mit der Zeit Identifikation ernten.
10. Gehen Sie zu Kundenanlässen – und Kunden werden häufiger zu Ihren Anlässen kommen.

Schön, dass diese Redensart eine Art Hommage-an-den-Wald ist. Also an einen Ort, an dem so viel Energie fliesst und der für viele Menschen Sport, Erholung, Auftanken und Entspannung bedeutet.

Energiegeladener Gruss,



joerg@nzp.ch

Schenken Sie Wissen mit Wirkung weiter! Anmeldungen via <http://www.nzp.ch>