

Hubert Stelling in Wanna

Impulsvortrag beim Gewerbeverein „Roter Punkt“

WANNA. Wann haben Sie zuletzt renoviert? Mit dieser provokanten Überschrift präsentierte Hubert Stelling, der Trainer im Norden, seine Ideen und Vorschläge für moderne Verkaufs- und Beratungsgespräche.

Knapp 40 Unternehmer, darunter auch Teilnehmer aus Cadenberge, Neuhaus, Ihlienworth und Otterndorf, wollten sich den interessanten Vortrag nicht entgehen lassen. „Das Netzwerk für die zukünftige neue Samtgemeinde wurde von den Unternehmern bereits hier vorbereitet“, sagte Werne Frank, Vorsitzender der Wannauer Werbegemeinschaft Roter Punkt.

Belohnt wurden die Gäste mit vielen Informationen und Aussagen wie: „Die Grundlage für erfolgreiche Beratungen ist immer noch eine klare Gesprächsstruktur.



Trainer Hubert Stelling (rechts) mit Vertretern des Gewerbevereins Wanna: Harald Tiedemann, Anke Rüter, Werner Frank und Ilse Müller. Foto: Frank

tur. Doch die Zeiten und damit auch die Verkaufskulturen haben sich verändert. Mobile Internetnutzung, professionelle und gut informierte Kunden, die in einer Erlebnisgesellschaft leben, haben heute im Verkauf und Beratungsgespräch eine andere Erwartungshaltung. Heute erwarten Kunden keine Verkaufstechniken, sondern erfolgsunterstützende Wunsch- und lösungsorientierte Gespräche auf Augenhöhe. Somit ist eine Renovierung, oder in der heutigen Sprache ein Update für die verschiedenen Gesprächsmodule erforderlich.

ku