

Vorwort zur zweiten Auflage

Die erste Auflage von „Erfolgreich akquirieren“ ist 1997 erschienen. Das Buch hat seitdem mehrere Tausend Leser gefunden, es hat sich somit als regelrechtes Standardwerk zum Thema Kundengewinnung etabliert. Darüber freue ich mich als Autor sehr. Ich danke allen, die mir mit dem Kauf und der Lektüre dieses Buches ihr Vertrauen geschenkt haben, und ich hoffe, dass ich diesem Vertrauen gerecht geworden bin.

Ich habe besonderen Wert darauf gelegt, dass „Erfolgreich akquirieren“ als Ratgeber in der täglichen Verkaufspraxis genutzt werden kann. Es soll Verkäufern dabei helfen, ihr „Handwerk“ noch besser zu beherrschen. Denn ich bin mir sicher: Unternehmenserfolge werden an der Verkaufsfrent entschieden. Gerade in Zeiten, in denen Produkte und Dienstleistungen einander ähnlicher werden, immer mehr Angebote immer schneller auf den Markt kommen und Kunden zunehmend anspruchsvoller und wählerischer sind, wird der Verkäufer zum entscheidenden „Erfolgsfaktor“. Doch dazu muss er über das richtige Basiswissen verfügen. Denn dieses Wissen erlaubt es ihm, in den entscheidenden Situationen schnell und gezielt, gleichsam „reflexartig“ zu handeln; dieses Wissen gestattet es ihm, professionell und somit gezielt und mit dem gewünschten Ergebnis seinen „Job“ zu machen.

Die Inhalte der ersten Auflage sind nach wie vor gültig. Dennoch war es jetzt wichtig, Themen, die in den letzten Jahren im Rahmen der Akquisitionsarbeit an Bedeutung gewonnen haben, zu ergänzen. Dazu gehören vor allem Fragen, die den Umgang mit der modernen Kommunikationstechnik betreffen. Was muss bei der E-Mail-Korrespondenz beachtet werden? Worauf kommt es an, wenn mit „Handys“ telefoniert wird? Wie arbeiten Verkäufer mit Call Centern am besten zusammen? Wie kann das Internet im Rahmen der Akquisitionsarbeit genutzt werden?

Auch diese Fragen beantwortet die neue Auflage, wie gewohnt, kurz und pragmatisch. Ich freue mich, wenn ich auch in Zukunft dazu beitrage, dass Sie, die Leserinnen und Leser dieses Buches, erfolgreich akquirieren.

München, im März 2005

Alexander Verweyen
Geschäftsführender Gesellschafter
VERWEYEN CONSULTING