

Gehrke Sales GmbH Benrodestr. 83 40597 Düsseldorf

IWP Institut für Wirtschaftspädagogik
Herrn Warren P. van Hasz
An der Reithalle 16a
55294 Bodenheim / Rhein

Harald Weber

Tel.: +49 (211) 54 57 01-21
Fax: +49 (211) 54 57 01-81
Mobil: +49 (171) 5 83 51 00

harald.weber@gehrke-sales.com

21.02.2023

Training mit IWP - Akquise von Neukunden

Sehr geehrter Herr van Hasz,
hallo Warren,

etwas mehr als über ein Jahr hast Du unsere kleine Gruppe an „Frontkämpfern“, wie wir unsere Verkäufer nennen, begleitet und in Trainings betreut.

Ausgehend von einer Eröffnungsveranstaltung, die wir in einem klassischen Konferenzraum durchgeführt haben, wurden alle weiteren Trainingstermine online durchgeführt.

Dies haben wir auch ganz bewusst so gewählt, nicht nur um effektiver handeln zu können, sondern weil es auch der derzeitigen und wohl auch zukünftigen Realität entspricht.

Für mich persönlich, der solche Trainings schon ein paarmal mitgemacht hat (eines sogar mit IWP) auch eine neue Situation in der ich eine Menge gelernt und auch eine Menge an Anregungen für mein persönliches Tagesgeschäft bekommen habe.

Besonders interessant war für mich zu erleben, in welcher Professionalität Du (wir waren alle ganz schnell beim Du) die Gruppe auch dann ruhig geführt hast, auch wenn es „eng“ wurde. Damit meine ich all die Situationen, bei der ein Verkäufer an seine Grenzen kommt und vor allen Dingen erkennt, dass seine bisherige Art des Vorgehens durch verändertes Verhalten noch zum Teil deutlich gesteigert werden kann. Diese Erkenntnis rüttelt doch bei manchem Verkäufer heftig an seiner Krone, da ein überzeugter Verkäufer ja immer auch davon überzeugt ist, dass er der beste ist und alles richtig macht.

Warren, Du hast es geschafft, die Leute zunächst einmal auf einen gemeinsamen Level zu bringen und dadurch, dass jeder seine persönlichen Fähigkeiten erkannt hat, deutlich weiterzuentwickeln. Jeder, auch ich, hat an sich selbst erfahren, dass die Methoden, die IWP ausgearbeitet hat um schneller an einen Neukunden Termin zu kommen, eindeutig funktionieren und das Leben des Verkäufers leichter machen können.

Wir alle haben gelernt, uns positiv weiterentwickelt und uns verändert. – Also, ein voller Erfolg.

Dafür recht herzlichen Dank an Dich, lieber Warren. Nun liegt es an uns, dass wir das Gelernte anwenden und auch erfolgreich einsetzen.

Alles Gute, und wir werden in Kontakt bleiben,

die besten Grüße aus Düsseldorf

Harald Weber
Geschäftsführer

