Verkaufsauftritt BvB Analytiker, Berater

Analytiker – Generalist – legt die Finger in die Wunde – Stärken, Schwächen

Menschheit hat sich entwickelt – worauf ist das zurückzuführen?

Urgesellschaft: Alle konnten Alles, keine Arbeitsteilung, kein Mehrwert

Heutzutage: extreme Arbeitsteilung – jeder … Alles von Nichts

Bilder optisch verbal – Effekte erzielen

Dramaturgie der Analyse – Ziel=Unterschrift

Jeder Unternehmer ist beraterwürdig!!!

Einzelaktionen die Gesamtbild erzeugen

Den 1. Eindruck kann man nicht wiederholen.

Wie kommen wir ins Unternehmen – Unternehmer vergleicht Repräsentant, Analytiker, Berater

Mappe des Analytikers in der rechten Hand – Zucken Unternehmer streckt Hand entgegen

Sichern sie bitte ab, das wir 2-3h nicht gestört werden

Analyse wie Diagnose beim Arzt – rückhaltlos offen, ich bin verschwiegen, sehen sie das auch so?

Pünktlichkeit – Kompetenz

Analysebogen 59 Fragen

Heft in der Hand halten Nr.1 sein

Umsatz stiegt, Ertrag sinkt – sie arbeiten immer mehr und es kommt weniger heraus – was bin ich den für eine Depp

3x in der Analyse angestrebt zu provozieren nach der Analyse Text DIN A4 Seiten

Abschlussgespräch – nix schriftlich

20h Damoklesschwert über den Berater – wenn sie Herr Unternehmer zufrieden sind freie Entscheidung während der Beratung Blanke Beratungsvertrag übergeben Anruf in Hannover 15 Fragen Analyst ist nicht allein hat eine Organisation dahinter repräsentiert Wirtschaftsabteillung

Betriebsrundgang – machen sie mich bekannt, sagen sie ihnen, dass er / sie offen alle betrieblichen Antworten liefert – nachvorstellen – Sie haben was vergessen 🡪 bekannt machen

Etliche unangenehme Fragen an UN stellen – gelegentlich loben

Mit den UN Fahrstuhl fahren – mal oben mal unten

Nach Betriebsrundgang – Zahlen stimmt das was da an Zahlen steht mit dem zusammen was er erzählt

Analyse lebt zum großen Teil von Provokation

Brücke bauen – das was sie geschildert haben ist so wie UN es sich wünscht So wollen sie es.

Investitionsgespräch!

* Wer entscheidet, wie vorbereitet herbeigeführt, über Rentabilität denkt – Maschine kaufen
* Auf konkrete Investition ansprechen
* Zumachen oder investieren
* Beratung = investition in die Zukunft – weniger als einem Jahr rentiert – amortisiert
* Wie schnell muss sich eine Investition in Ihren Augen armortisieren?
* Was ist ihre bessere Investition? Wie ist die Entscheidung abgelaufen – Meister Steuerberater Frau fragen – wer hier genannt wird ernst nehmen – mitentscheidet
* MITENTSCHEIDER: UN stärken – er ist verantwortlich für Unternehmen, für 15 Mitarbeoter, für Frau und Kind
* Analyst macht Steuerberater nicht schlecht. Welche Fragen stellen Steuerberater an sie Herr UN um erfolgreicher zu sein? Spricht er Ihre Sprache? Was hat er gemacht um Organisation, Vertrieb, … zu verbessern?
* Wenn Steuerberater kommt – 4 Augengespräch – beruhigen hat Angst Mandat zu verlieren

Vertrieb, MA Führung wie er den UN sieht? Was er versucht hat um den UN nach vorne zu bringen?

Abendgespräch: persönliches Gespräch

* Wie hat sich ihr Unternehmen in den letzten 3 Jahren entwickelt?

Rohgewinn / Umsatz; Rentabilität, Produktivität – meist unrichtige Einschätzung  
Pfeile auf oder absteigend  
dann im Hotelzimmer -🡪 die tatsächlichen Zahlen rot

Da mache ich Alles alleine WIE? Gestern wussten Sie noch gar nix – heute wollen sie Alles allein machen gestern wussten sie noch nicht wie man Ingenieur schreibt heute sind sie einer?

Hausaufgaben abfragen

Beratervertrag

* Daumen auf Beratervertrag – ist das die Grundlage auf der wir zu einer Vereinbarung kommen? (Vermeiden Vertrag dem Anwalt senden)

MA-Gespräche am 1. Und am 2. Tag Wirkung UN holt Berater