Buchrezensionen

Andreas Buhr:

Vertrieb geht heute anders: Wie Sie den Kunden 3.0 begeistern

3. Auflage, GABAL Verlag

Offenbach 2013

256 Seiten (E-Book), 25,99 Euro

ISBN: 978-3-86200-541-3

Kernthesen

- Kunden sind besser informiert, kritischer und individueller.
- Vertrieb muss auf allen Kanälen professionell agieren.
- Kunden kaufen von Verkäufern, wenn Kompetenz und Sympathie stimmen.

Nutzen für die Praxis

Fundierte Erkenntnisse über neue Ansätze für einen intelligenten Vertrieb mit Praxistipps und Checklisten.

Abstract

Der Autor, Andreas Buhr, ist Vortragsredner, Trainer und Dozent mit einem Schwerpunkt auf Führung im Vertrieb. Mit „Vertrieb geht heute anders“ hat er ein Buch vorgelegt, das informiert und inspiriert. Er zeigt die Herausforderungen im Umgang mit den „neuen“ Kunden, die er „Kunde 3.0“, nennt. Sie lassen sich kaum mehr in Segmente zusammenfassen und entziehen sich daher auch den üblichen Vorgehensweisen der Bearbeitung durch Vertrieb und Marketing. Andreas Buhr propagiert einen neuen Vertrieb, der sich intelligent aufstellt und verhält. Die Marke VertriebsIntelligenz® hat sich der Autor dazu in weiser Voraussicht schon vor Jahren schützen lassen. Die Ansätze für einen intelligenten Vertrieb bestehen aus den Bausteinen Marktstrategie (Positionierung des Unternehmens am Markt), Vertriebsvermögen (optimaler Einsatz des Vertriebswissens), Leadership (Vertriebsführung) und Gestalterkraft (Zielorientierung, Motivation und Einstellung).

Das Buch geht aber über diese Themen hinaus. Es thematisiert die Nutzung der sozialen Kanäle für den Verkauf, den Einsatz mobiler Geräte, die Eigenschaften erfolgreicher Verkäufer, Zukunftstrends und Begeisterungsfaktoren für Kunden. An diversen Stellen verweist das Buch auf Erkenntnisse einer Studie zum Thema VertriebsIntelligenz, die zusammen mit der ESB Reutlingen durchgeführt wurde. Daneben gibt der Autor Tipps für die Praxis und bietet mit Checklisten Orientierung. Das Buch wird seinem eigenen Anspruch nach verschiedenen Kanälen und Medien auch beispielhaft gerecht, in dem es über so genannte QR-Codes auf weiterführende Informationen und Videos verlinkt. Leser, die dieses Feature nutzen, erhalten einen echten Mehrwert durch Zusatzinformationen im Internet.

Die Themen des Buches sind vielfältig. Sie alle vollständig zu erläutern ist auf den 250 Seiten nicht möglich. Das Buch rüttelt eher wach und regt zum Nachdenken an, als dass es die vielfältigen Themen vollständig erläutert. Genau hier liegt seine Stärke. Es eignet sich vor allem für Geschäftsführer, Vertriebsleiter und Mitarbeitende im Verkauf. Statements von Prof Dr. Hermann Simon und dem amerikanischen Vertriebsguru Brian Tracy runden das Buch ab.

Dirk Zupancic