

GELD FÜR ENERGIEBERATUNG

Über zertifizierte Berater können Fördermittel beantragt werden

Wer als Unternehmen eine Energieberatung in Erwägung zieht und dabei staatliche Förderung oder günstige Kredite in Anspruch nehmen möchte, sollte sich bei der Auswahl des Energieberaters im Vorfeld genau informieren. In den meisten Fällen können bereits die Kosten für die Erstellung eines Energiekonzepts zu 80 % gefördert werden. Diese Förderung kann aber nur dann beantragt und in Anspruch genommen werden, wenn das Energiekonzept von einem

zertifizierten Energieberater erarbeitet wurde. Darauf weist Cornelius Ober von der ESA-Energieberatung hin. Die ESA-Energieberatung ist ein eigenständiger Unternehmensbereich der Cornelius Ober GmbH mit Sitz in Eisenach, Thüringen. Sie hat sich auf die Energieberatung zur Verbesserung der Energieeffizienz für Unternehmen, Privatpersonen, öffentliche Einrichtungen und Kommunen spezialisiert und ist von der KfW zertifiziert.

Unternehmen profitieren unter anderem von einer Analyse der Gebäudesubstanz sowie der eingesetzten Produktionstechnik, von einer umfangreichen Ist-Analyse im Hinblick auf den derzeitigen Energieverbrauch und mögliche Einsparmaßnahmen sowie der Beantragung der entsprechenden Fördermittel.

Cornelius Ober GmbH

99817 Eisenach

Tel.: (03691) 88921-94

www.esa-energieberatung.de

WAS VERKAUF MIT GUTEM SEX ZU TUN HAT

Wie Sie ertragreicher verkaufen. Die Kolumne von Roland Schraut

In einer Sales academy-Veranstaltung habe ich vor kurzem zehn Teilnehmer befragt, inwieweit sie sich selbst als abschlussicher oder abschlussstark einschätzen würden. Es kam eine halbe zaghafte Meldung, alle anderen arme blieben vollständig unten. Meine nächste Frage lautete: »Was fehlt Ihnen denn dazu?«

Die Antworten zeigen zwei Kernprobleme auf, die ich sehr häufig bei Tischlern/Schreibern im Verkauf vorfinde:

Erstens: Es fehlt die grundsätzliche Überzeugung, dass es gut für die Welt ist, als Tischler einem Kunden hochwertige Möbel

oder Einrichtungslösungen zu verkaufen.

Zweitens: Die Mehrzahl der Tischler fühlt sich noch gut, wenn sie argumentieren und die Vorteile Ihrer Produkte beschreiben können. Wenn es dann aber darum geht den Sack zuzumachen und nach einer Entscheidung zu fragen, fehlt schlicht und einfach das Handwerkszeug. Es fehlt ein erlerntes Vorgehen, das den Abschluss als etwas völlig Selbstverständliches und Normales wirken lässt.

Dazu drei schnell anwendbare Tipps, die Ihnen das Leben ab sofort leichter machen:

TIPP 1: Gehen Sie bitte immer mit dem Brustton der vollen Überzeugung davon aus, dass Sie den Auftrag bekommen werden. Halten Sie ihn für

eine Selbstverständlichkeit.

TIPP 2: Definieren Sie für sich im stillen Kämmerchen zwei oder drei einfache Formulierungen, wie sie nach dem Auftrag fragen. Die sollten Ihnen im Verkaufsgespräch – in Ihrer Sprache – leicht über die Lippen kommen.

TIPP 3: »Quick & Easy« – halten Sie den Abschluss einfach und unkompliziert. Machen Sie es dem Kunden leicht. Der Abschluss im Verkauf ist mit dem Orgasmus beim Sex vergleichbar. Stellen Sie sich bitte vor, sie haben bisher alles richtig gemacht. Ihr Vorspiel war gut: Top Stimmung, Vertrauen ist da, Sie haben Nähe geschaffen, Ihr Gegenüber fühlt sich bestens. Jetzt wäre es doch jammerschade, wenn der Höhepunkt ausbliebe! Nur weil Sie's möglicherweise zu kompliziert angehen, oder?

»Ein Verkaufsgespräch ohne Abschluss ist wie Sex ohne Höhepunkt.«

ROLAND SCHRAUT

Der Verkaufsexperte Roland Schraut bietet mit der »Sales academy« ein Mentoringkonzept für Unternehmer im Handwerk an. Infos unter www.salesacademy.ag

Perfekte Räume erleben – einfach machen.



ARCHITEKT
@WORK
Stuttgart
7.-8. Dezember,
Stand 187

Einfach schneller.
Einfach intuitiver.
Einfach einfacher.

Das voll integrierte 3D & 2D-Planungspaket für Schreiner & Tischler. Viel mehr als bunte Bilder: Einfach zu bedienen, perfekte Werkstattpläne & auf Wunsch nahtlos an Ihre CNC-Maschine. Die beste CAD-Software, die wir je entwickelt haben.

Mehr über Palette CAD auf www.palettecad.com und unter +49 711 9595-0

PaletteCAD
perfect rooms