

DAS OFFIZIELLE MAGAZIN VON B304.DE

LIVING & style

KOSTENLOS.
NICHT UMSONST.
AUSGABE #70

zu gewinnen

Drei Tage im Allgäuer
Boutiquehotel
Alpenloge

WO IST DAS PROBLEM?

Wirte, Ärzte, Familien,
Händler etc. schildern,
wie sie die Krise erleben

DIE POST GEHT AB

DROHT DER POSTBANK-FILIALE
IN BALDHAM DIE ENDGÜLTIGE
SCHLISSUNG?

EINE FILM- UND TV-GESCHICHTE

OLIVER BERTRAM AUS
NEUKEFERLOH



NEU: DIE SCHÖNSTEN
RADLTOUREN IM LANDKREIS

WIE SIE JETZT IHRE POTENZIALE AKTIVIEREN HIER GEHT ES STEIL BERGAUF

Auch, und gerade, in Zeiten wie diesen kommt es auf Ihre Verkaufsergebnisse an. Daher ist jetzt der optimale Zeitpunkt, um auf die Suche nach ungenutzten Potenzialen zu gehen – bei sich selbst und bei den Mitarbeitern. Der erfolgreiche Coach Christoph Waldraff aus Neukeferloh behauptet: „In beinahe jedem Menschen steckt ein Verkaufstalent, das messbar mehr Erfolge erzielen kann. Die einzige Voraussetzung ist die passende Einstellung.“ 30 Prozent mehr Umsatz seien möglich. Daran lässt sich Waldraff sogar messen. Das hat uns neugierig gemacht.

Warum wenden sich Menschen an Sie?

In unserer schnelllebigen Zeit voller Veränderungen, zunehmender Digitalisierung und dem Druck der Anpassung suchen Menschen aus allen Gesellschaftsbereichen meine mentale Unterstützung. Beim Service- und Vertriebsstraining kommen meine Kunden aus verschiedenen Branchen, spezialisiert bin ich auf die Konsumgüterindustrie, Hotel und Gastronomie und den Handel. Beim Coaching spielt das Persönliche eine große Rolle, ich habe Coachees aus dem privaten und beruflichen Umfeld. Gegenseitige Sympathie und Vertrauen ist grundsätzlich Voraussetzung.

Wie gehen Sie vor?

Als Coach bin ich letztlich Mentor, Berater, Unterstützer und Begleiter – alles in einem. Mein Ziel ist es, Dinge so in Bewegung zu setzen, dass mein Coachee das Problem letztlich selbst löst. Meine Aufgabe ist es, ihn bei diesem Prozess mit meiner Erfahrung und meinem Wissen zu begleiten und immer wieder anzuschubsen – im positiven Sinne natürlich.

In Ihren Trainings sitze ich dann in tristen Schulungsräumen und lausche Ihrer Power Point-Präsentation.

Nein, definitiv nicht. Ich trainiere im sog. Intervall-System. Das heißt vereinfacht ausgedrückt: Meine Teilnehmer lernen in kurzen Trainings-Einheiten und das Wissen wird sofort in die Praxis umgesetzt. Der Stoff wird in den darauffolgenden Intervallen wiederholt, Nachhaltigkeit und Effizienz sind daher garantiert. Und: Durch die sofortige Umsetzung des Erlernten in die Praxis stellt sich der wirtschaftliche Erfolg unverzüglich ein – die Motivation der Teilnehmer nimmt durch die Umsatz- und Absatzsteigerung zu und das Management freut sich über gute Zahlen. Eine gesunde Mischung ist das Geheimnis des Erfolgs meiner Herangehensweise. Denn was bringt mir theoretisches Wissen, wenn in der Praxis Hindernisse auftauchen, die Sie trotzdem nicht lösen können.

Das Internet ist voll mit Sonnyboy-Typen, die sich Verkaufstrainer nennen und das Blaue vom Himmel versprechen.

In der Tat sind die Berufsbezeichnungen nicht geschützt. Mir war es daher sehr wichtig, mich bei einem renommierten Unternehmen, dem INtem®-Institut, ausbilden zu lassen. Zudem bin ich akkreditiert beim Berufsverband für Training, Beratung und Coaching (BDVT) und letztlich dürfen Sie gerne bei jedem meiner mitunter namhaften Kunden nachfragen, was ihnen die Zusammenarbeit mit mir gebracht hat. Sie werden überrascht sein.

Überrascht? Über eine signifikante Absatz- bzw. Umsatzsteigerung?

Ja, das stimmt, das belegen meine Erfahrungswerte. Schon während des praxisbezogenen Intervall-Trainings hat sich der wirtschaftliche Erfolg deutlich verbessert. In jedem Verkaufs-, Vertriebsteam, in jedem Unternehmen, in jedem einzelnen Mitarbeiter und ehrlich gesagt auch in Ihnen ganz persönlich schlummern ungenutzte Potenziale, die nur darauf warten, erkannt und genutzt zu werden.

Sie kennen mich bzw. mein Unternehmen doch gar nicht, woher wollen Sie dann wissen, dass es noch Potenziale gibt?

Zu Beginn der Zusammenarbeit führe ich mit der Führungskraft eine umfangreiche Service- oder Vertriebs-Potenzial-Analyse durch. Dadurch lerne ich den Vertrieb der Firma kennen und erkenne, in welchen Bereichen Optimierungsbedarf besteht. Auf dieser Grundlage erhält mein Kunde ein maßgeschneidertes Konzept zur Vertrieboptimierung von mir. Beim Coaching: Hier muss die Chemie mit dem Coachee stimmen. In einem kostenlosen Kennenlern-Gespräch sehen wir dann, ob die Voraussetzung für eine erfolgreiche Zusammenarbeit gegeben ist.

Gibt es einen Schlüssel zum Erfolg?

Ich sage einmal so: Ohne Vertrauen ist alles nichts. Ich bin der festen Überzeugung, dass der Verkäufer mit der höchsten Sympathie, Empathie und Emotion als Erster über die Ziellinie geht – und Verkäufer sollten authentisch wirken. Mein Credo ist: „Vertrauen, Vertrauen und noch mal Vertrauen!“ Vertrauen entsteht oft über Kommunikation – das gesprochene Wort, die Körpersprache, durch das, was zwischen den Zeilen erscheint. Das gilt privat wie geschäftlich. Von einem ausgeprägten Vertrauensverhältnisses profitieren Sie in wirtschaftlicher und menschlicher Hinsicht.

Für weitere Informationen:
Telefon 089 / 64 257 455
Mobil 0176 / 543 249 51
c.waldraff@intem.de
www.waldraff.intem.de



Dipl. Betriebswirt **Christoph Waldraff** hat jahrelang in unterschiedlichen Positionen in der Industrie im Vertrieb gearbeitet, bevor sich der Neukeferloher 2019 als Trainer und Coach selbstständig gemacht hat. Jetzt gibt der Salesprofi seine jahrzehntelange Erfahrung erfolgreich an Privatpersonen und Unternehmen weiter.