

## Fragen zum Unternehmen Näser – Management.....

### **1. Was macht ihr Unternehmen genau?**

Wir bieten Seminare, Trainings und Coachings im Bereich Verkauf, Vertrieb, Dienstleistung und auch für Personalentwicklungsabteilungen an. Kommunikation, Rhetorik – Motivation. Alles für den Menschen im Umgang mit den Menschen, sowie „Train the Trainer“. Ein ganz wichtiger Part ist auch das Coaching von Führungskräften.

### **2. Wie lange sind sie schon auf dem Markt?**

Ich bin seit 1993 als Trainer neben meiner Vertriebsarbeit tätig. Im Jahr 2000 musste ich mich dann für eine Richtung entscheiden und bin meiner Berufung gefolgt und habe als angestellter Trainer das Trainieren meinem Leben gewidmet. Seit 4/2008 habe ich dann mein eigenes Unternehmen aufgebaut, da ich mehr Firmenbereiche im Training abdecken wollte, als es mir als Angestellter möglich war. Nun, im November 2013 habe ich das Unternehmen Näser-Management eröffnet, um alle Anforderungen, die vom Markt auf uns zu kamen, bedienen zu dürfen – seit 10 Jahren sogar europaweit.

### **3. Wer profitiert von ihrem Produkt/Dienstleistung am meisten?**

Alle Mitarbeiter oder Selbständige, die irgendetwas mit Vertrieb, Verkauf, Führung und motiviertes Arbeiten zu tun haben. Die Branche ist da eigentlich nicht festgelegt. Sie werden schlichtweg einfach erfolgreicher. Und natürlich folgend deren Kunden, da diese ein höheres Kauf- und Vertragsverhalten an den Tag legen. Für ein Unternehmen konnte wir die Umsatzzahlen in sechs Monaten um 450% steigern. Das ist dann schon ein Nutzen für den Auftragsgeber.

### **4. Was ist der AHAA Effekt, wenn ein Kunde Ihr PRODUKT / Dienstleistung kauft?**

Erfolg ist so einfach. Wenn man sich nur an die Grundsätze des Nutzens, wer macht was mit wem aus welchem Grund, hält und dann erkennt zu argumentieren statt zu diskutieren, ist alles möglich. Wer aufhört besser zu werden, hat aufgehört gut zu sein. Wir müssen uns immer ständig beobachten, wo wir uns weiter optimieren können. Ich bestimme den Prozess, muss ihn aber auch durchführen. Wir führen unsere Kunden quasi zur Polposition wie in der Formel 1, und werden sie im Rennen als gute Boxen-Crew mit zum Sieg führen.

### **5. Wie sieht der optimale Kunde für Sie aus?**

Gibt es den optimalen Kunden? Unternehmen oder Einzelpersonen, die im Verkauf und Vertrieb stehen. Die mit Mitarbeitern erfolgreich und leistungsbezogen zusammenarbeiten. Die Leistungen der Mitarbeiter, Umsätze und Kunden, sowie Mitarbeiterzufriedenheit steigern wollen.

## ***6. Worin unterscheiden Sie sich vom Mitbewerber?***

Der Unterschied liegt in mir und meinen Mitarbeitern :o). Ich bekomme ständig Feedbacks meiner Auftraggeber, dass sie unsere Vorgehensweise so gar nicht kennen. Wenn eine Anfrage gestellt wird, setze ich mich grundsätzlich erst einmal mit unseren Kunden vor Ort hin und bespreche deren Wünsche. Dann wird ein individuelles Konzept von uns erstellt und bei Gefallen sprechen wir über die Vertragsmodalitäten. Viele Kunden berichten von ihren Erfahrungen, dass sie viel Geld eigentlich für „Nichts“ ausgegeben haben. Das ist bei uns noch nie gewesen und wird es auch nicht geben. Wir haben eine unheimliche starke Glaubwürdigkeit in dem, was wir machen. Geschuldet dem, da wir alle Bereiche des Vertriebes und angebotenen Tätigkeiten, jahrelang erfolgreich umgesetzt haben. Dadurch sind unsere Seminare, Trainings und Coachings auch immer lebendig und erlebnisreich. Wir manipulieren nicht, sondern versuchen auf allen Ebenen Verhaltensänderungen zu gestalten, damit sie es in Zukunft einfacher haben. Zusätzlich bieten wir immer eine Prozessbegleitung an, wo wir als Notfall-Hotline für alle da sind. Zwischenstufen werden vereinbart, wo wieder und wieder überprüft wird, was gut läuft und wo noch nachjustiert werden muss.

## ***7. Was ist das schönste Kompliment, was ein Kunde Ihnen gemacht hat?***

Das ist gar nicht so leicht zu beantworten. Unsere Seminare, unsere Arbeiten leben durch unsere Teilnehmer. Unser Ziel ist es, dass jeder der WILL, etwas mitnimmt. Und wenn diese dann nach einem Seminar oder Training zu uns kommen und sagen, dass sie schon viele Seminare/Coachings miterleben konnten, aber so etwas noch nie erleben durften, dann ist das schon sehr sehr schön. Auch die Aussage, dass Ihre Arbeit jetzt erst richtig Spaß macht oder sie jetzt im Nachhinein einfach erfolgreicher und glücklich sind, ist eins unserer schönsten Feedbacks und damit ein schönes Kompliment.