

EIN GESPÜR FÜR KUNDEN AUS DER LANDWIRTSCHAFT

Die H. Wilhelm Schaumann GmbH in Pinneberg vertreibt Mineral- und Wirkstoffe für die Fütterung von landwirtschaftlichen Nutztieren. Um den Absatz zu steigern, hat Eberhard Breuninger mit den Vertriebsmitarbeitern Beratungs- und Verkaufsgespräche trainiert.



KUNDE UND BRANCHE

Die H. Wilhelm Schaumann GmbH entwickelt, produziert und vertreibt seit 1938 Mineral- und Wirkstoffe, die dem Futter von landwirtschaftlichen Nutztieren zugesetzt werden. Das Ziel des Unternehmens ist höchste Kundenzufriedenheit durch ein Fütterungskonzept, das die individuelle Betriebssituation der Landwirte berücksichtigt und ihnen mit innovativen und hochwertigen Produkten eine leistungsfähige, nachhaltige und wirtschaftliche Tierhaltung möglich macht. Eine eigene Forschungsgesellschaft innerhalb des Schaumann Konzerns ermöglicht einen ständigen Dialog zwischen Forschung und Praxis und damit ausgereifte Produkte, hochwertige Produktionstechnologie und intensive Beratung.

REALISIRTER ERFOLG

Sowohl junge wie erfahrene Kollegen zogen aus den Trainings unmittelbar eine hohe Motivation und ein gestärktes Selbstvertrauen. Sie fühlten sich sicherer in den Beratungsgesprächen und empfanden die eigenen Argumentationsketten nach dem Gesprächstraining verbessert. Die Begeisterung unmittelbar nach dem Training setzte sich auch in einer guten Umsetzung im Beratungsalltag fort: Konkret berichteten die jungen Kollegen, dass sie nicht mehr mit dem Hinweis „zu teuer“ abgeblockt würden, der früher schnell Gespräche beendete.

KUNDE:

H. Wilhelm Schaumann GmbH
Pinneberg

BRANCHE:

Futtermittelindustrie

EINSATZBEREICH:

Im Vertrieb Neueinsteiger
schulen und erfahrenen
Kollegen neue Ideen vermitteln

BERATUNG/TRAINING:

Beratungs- und Verkaufsgespräche erfolgreich führen
Zeitmanagement

KONTAKT:

Harten & Breuninger
Telefon (07934) 9131-0
info@harten-breuninger.de

H. Wilhelm Schaumann GmbH
Lutz Bittner

AUFTRAG UND PROJEKTVERLAUF

Jeder landwirtschaftliche Betrieb ist einzigartig. SCHAUMANN-Mitarbeiter mit fundiertem Fachwissen beraten die Kunden ausführlich zum effizienten Produkteinsatz und zur Rationsgestaltung. Zu ihren Aufgaben gehört es auch, die jeweils individuellen Anforderungen zu erkennen und auf die Fütterungsansätze des SCHAUMANN-Konzeptes abzustimmen. Ziel des Unternehmens war es, mit einem Trainer, der ein Gespür für Kunden aus der Landwirtschaft hat, junge Vertriebs-Mitarbeiter zu schulen und den erfahrenen Beratern neue Impulse für die Beratungsgespräche zu geben. Zusätzlich fanden Seminare zum Thema Zeitmanagement statt.



Lutz Bittner, Abteilungsleiter Personalwesen Vertrieb: „Unsere jungen Kollegen waren sehr begeistert, sowohl während als auch nach dem Training, und später dann von der Umsetzbarkeit bei der täglichen Arbeit. Und selbst skeptische Kollegen wurden überzeugt. Sehr positiv empfanden wir den offenen Umgang von Herrn Breuninger mit unseren Veränderungsvorschlägen.“