

## **Kontakt- und Beziehungs-Management zu Entscheidern am Bau**

- Entscheider-Ziel-Gruppen im Immobilienbereich und Projektgeschäft
  - Investor/Bauherr                      Architekt
  - Fachplaner                            GU/GÜ
  
- Wie entstehen Immobilien
  - Von der Idee bis zur Realisierung
  - Steine und Hürden auf dem Weg zur Immobilienrealisierung
  - Projekt = Zeitfenster
  
- Aus welcher Intuition handeln Investoren/Bauherren?
  - Verkauf, Miete - Gewinnerzielung
  
- Was sind deren Ziele und wie kann ich sie bei der Zielerreichung unterstützen?
  - Rendite bei Verkauf und Miete (anhand Projektbeispiel)
  - Warum Nachhaltigkeit und Energieeffizienz?
  
- Was sind Ihre Vorteile und Nutzen?
  - Was bieten meine Produkte?
  - Was bieten wir an Zusatzleistungen?
  
- Wo entstehen gemeinsame Ansatzpunkte?
  - Die Fragestellung lautet: Wie komme ich mit meinem „Gegenüber“ auf gleiche Augenhöhe?
  - Wie bringe ich meine Argumentation prägnant an die richtige Adresse?
  - Was ist für meine Argumentation förderlich, was ist primär wichtig?
  
- Wie wirkt sich die Thematik BIM auf eine zukünftige Zusammenarbeit aus?
  - Wie weit ist Ihr Unternehmen in dieser Thematik?
  - Wie weit ist Ihr Wettbewerb?
  - Warum müssen Sie nun noch früher ran?
  - Klare Vorteile bei GU/GÜ und Investor

- Wie sieht die innerbetriebliche Vertriebs-Unterstützungs-Struktur aus?
  - Welches Wissen ist über potentielle Auftraggeber und die Entwicklung von Projekten vorhanden? Welche Quellen gibt es?
  - Wie ist der Informationsfluss?
  - Gibt es Support?
  - Wie sieht die optimale Vertriebsstruktur aus?
  
- Wie baue ich die Kontaktaufnahme und deren Fortführung strukturell und zielführend auf?
  - Interner Telefonsupport
  - Verifizierung der Marktdaten
  - Bestimmung der Auftragspotentiale
  - Bestimmung der Vertriebsinstrumentarien
  - Umsetzung
  
- Wie ist die Zieldefinition?
  - Welche Ziele möchte ich erreichen?
  - Definition Minimal bis Maximalziele
  
- Wie erreiche ich die festgesetzten Ziele?
  - Vertriebs- Reporting und Controlling
  - Soll/Ist-Analyse