



PRESSE-INFORMATION

im Auftrag von



„So füllen Sie Ihre Vertriebs-Pipeline“ – Neues Taschenbuch von Vertriebsexperte Ralph Guttenberger mit Praxistipps für Profi-Hausverkäufer

Köln, 01.08.2019 – Zurzeit können Unternehmen der Bau- und Immobilienwirtschaft von selten günstigen Bedingungen profitieren: Der Immobilienmarkt boomt, die Preise für Häuser und Wohnungen schrauben sich weiter in die Höhe, Baugeld ist extrem günstig. Gleichzeitig wird der Wettbewerb um wirklich „passende“ Kunden härter: Interessenten, die in den Städten oder den Speckgürteln im Umland aufgrund des Mangels an Bauland überhaupt bauen können, oder die sich außerhalb der Boomtowns für den Etagen- oder Eigenheimbau entscheiden. Daher gehen erfolgreiche Hausbau-Unternehmen jetzt neue Wege, um ihre Vertriebs-Pipeline zuverlässig zu füllen, um dauerhaft gleichmäßig Geschäft generieren zu können. Dafür hat Vertriebsexperte und Fachautor Ralph Guttenberger, der selbst einen der erfolgreichsten Vertriebe in dieser Branche aufgebaut hat, eine intelligente Dreischritt-Systematik entwickelt, die er in seinem neuen Taschenbuch „Profi-Hausverkauf: So füllen Sie Ihre Vertriebs-Pipeline“ exklusiv vorstellt.

Praxiswissen vom Branchenkenner

„Tipps und Strategien für die Neukunden-Akquise in der Bau- und Immobilienwirtschaft“ – der Untertitel der neuen Publikation verrät schon, dass reines Praxiswissen im Vordergrund steht. Das Taschenbuch ist nach „Punktlandung im Hausverkauf“ das zweite der „Edition Vertrieb“, in dem Guttenberger seine neuesten Strategien und Systems sowie seine jahrzehntelange Branchenerfahrung weitergibt.

Stetigen Strom passender Interessenten erzeugen

Ralph Guttenberger: „Seit Jahren beraten wir von Kaltenbach Training Unternehmen der Bauwirtschaft, die zyklisch arbeiten: In Boomzeiten können sie die Aufträge kaum arbeiten und vernachlässigen den Vertrieb, was sich über kurz oder lang bitter rächt und dann oft in Aktionismus mündet. Daher habe ich eine Systematik aufgebaut, mit der Baufirmen verlässlich einen stetigen Strom an passenden Interessenten generieren können – statt sich phasenweise mit einer Vielzahl von ´geworbenen´ Adressaten abzumühen, die aus verschiedenen Gründen dann doch nicht kaufen werden.“



Ralph Guttenberger: Profi-Hausverkauf: So füllen Sie Ihre Vertriebs-Pipeline
Edition Vertrieb, Ralph Guttenberger 2019
ISBN: 978-3-00-059137-2 12,90 Euro.
Taschenbuch und E-Book für Kindle;
Im Buchhandel und bei Amazon:
<https://amzn.to/2SMiwvV>

Zahlreiche Checklisten vom Profi-Hausverkäufer Ralph Guttenberger

Mit vielen Formulierungsbeispielen und Checklisten aus der Praxis gibt Guttenberger Profi-Hausverkäufern einen Leitfaden an die Hand, der sie mit dem richtigen Mix an Marketing, Vertrieb und Kundenqualifizierung zu einem gut gefüllten Vertriebstrichter führt.

PRESSESERVICE: REZENSIONSEXEMPLARE

Presse-Rezensionsexemplare von „Profil-Hausverkauf: So füllen Sie Ihre Vertriebs-Pipeline“ erhalten Sie gerne hier: redaktion@text-ur.de

Erste Stimmen zum Buch:

„Eine stabil - und weitgehend automatisiert - gefüllte Vertriebs-Pipeline macht das Geschäft für jeden Haus-Anbieter und Immobilien-Projektentwickler berechenbarer, risikoärmer, besser planbar. Vertriebsexperte Ralph Guttenberger liefert in diesem wertvollen Booklet viele neue und erprobte Ideen aus der Praxis, um den Vertriebstrichter zuverlässig mit den passenden Kundeninteressenten zu füllen.“

Dipl.-Ing. Michael Korthaus, Geschäftsführer Korthaus Wohnbau GmbH

Über Ralph Guttenberger:

Ralph Guttenberger ist Vertriebsexperte und -trainer sowie Geschäftsführer und Inhaber des alteingesessenen Unternehmens Kaltenbach Training. Der Diplom-Ingenieur für Luftfahrttechnik und ehemalige Jet-Pilot und Kommandant einer Fliegerstaffel hat mehr als 20 Jahre Führungserfahrung in verschiedenen Unternehmen und ebenso lange Erfahrung im Aufbau und Führen von Vertriebsteams, insbesondere in der Branche des professionellen Hausverkaufs. Er ist außerdem Autor der bekannten Fachbücher „Punktlandung im Vertrieb: Wie Sie den Kunden zielsicher zum Abschluss führen“ (Wiley VCH) sowie „Punktlandung im Hausverkauf“ (Edition Vertrieb).

Kontakt: Kaltenbach Training, Collegienstraße 59a, 06886 Lutherstadt Wittenberg, Tel: +49 (0)3491 – 793 95-0, rguttenberger@kaltenbach-training.de, www.kaltenbach-training.de

Ansprechpartner für die Presse:

text-ur text- und relations agentur Dr. Gierke

Telefon: 0221 – 168 21 231, E-Mail: redaktion@text-ur.de

Druckfähiges Bildmaterial zu dieser Meldung honorarfrei zum Download:

www.text-ur.de/newsroom/kundedetail/Ralph-Guttenberger

Bildvorschau:



Profi-Hausverkäufer
Ralph Guttenberger



Taschenbuch „Punktlandung
im Hausverkauf“,
Bd. 1 der Reihe „Vertrieb“



Taschenbuch „Profi-Hausverkauf: So füllen
Sie Ihre Vertriebs-Pipeline“,
Bd. 2 der Reihe „Vertrieb“