



PRESSE-INFORMATION

im Auftrag von



„Punktlandung im Hausverkauf“ – Neues Taschenbuch von Vertriebsexperte Ralph Guttenberger bringt Praxistipps für professionelle Hausverkäufer

Köln, 29.03.2017 – Der Immobilienmarkt boomt, die Preise für Grundstücke und Häuser schrauben sich weiter in die Höhe, Baugeld ist noch immer günstig. Doch bedeutet das volle Taschen für die professionellen Hausverkäufer und Vertriebe im Immobiliensektor? Keineswegs, denn auch der Wettbewerb auf dem Immobilienmarkt ist so stark wie nie. Und Profi-Hausverkäufer haben eine Herausforderung: Die richtigen – zahlungsfähigen – Kunden zu finden, sie von vielleicht enthusiastischen, aber in die Kreditfalle geratenen Kunden zu unterscheiden. In dieser aktuellen Gemengelage bringt das neue Taschenbuch „Punktlandung im Hausverkauf“ eine Vielzahl von Praxistipps entlang des gesamten Verkaufsprozesses bis zum Abschluss. Autor ist der Vertriebsexperte Ralph Guttenberger, der selbst äußerst erfolgreich Profi-Vertriebsorganisationen im Immobiliensektor aufgebaut und geführt hat. Mit vielen Formulierungsbeispielen und Checklisten aus der Praxis gibt er Profi-Hausverkäufern einen Leitfaden an die Hand, wie sie die richtigen Interessenten erkennen, zu Kunden machen und professionell, ehrlich sowie überzeugend zum Abschluss führen.

Verkaufsprozess-Leitfaden vom Kunden aus gedacht

„Der professionelle Vertrieb von Häusern ist mehr als anspruchsvoll. Schließlich geht es für die Kunden um eine Lebensentscheidung“, schreibt Ralph Guttenberger in seinem Booklet und macht deutlich: Der Kunde muss immer im Mittelpunkt des Verkaufsprozesses stehen. Aufgabe des Hausverkäufers ist es, ihn systematisch durch den Verkaufsprozess zu führen. Das heißt nicht, den Kunden mithilfe einer bestimmten Verkaufsmethode zu überzeugen. Vielmehr sollte er zu jedem Zeitpunkt der Kommunikation wissen, welche Ziele der Verkäufer verfolgt und über welche Expertise dieser verfügt. Folglich stellt Autor Ralph Guttenberger in seinem Booklet die einzelnen Phasen beim Hauskauf von der Sicht des Kunden ausgehend dar. Der Hausverkäufer ist somit in der Lage, auf Augenhöhe zu beraten und an der richtigen Stelle die für den Interessenten beziehungsweise Kunden nötigen Entscheidungshilfen zu geben – von der Wunschhaus-Analyse bis hin zum Einzug.



**Ralph Guttenberger: Punktlandung
im Hausverkauf**
Edition Vertrieb, Ralph Guttenberger
2017
ISBN: 978-3-00-053608-3, 12,90 Euro.
**Rezensionsexemplare unter
redaktion@text-ur.de**

Zahlreiche Checklisten vom Profi-Hausverkäufer Ralph Guttenberger

Ralph Guttenberger liefert dabei zahlreiche Praxisbeispiele zur Veranschaulichung. Zudem gibt er Tipps und Strategien in Form von Checklisten an die Hand – etwa „Die zehn Regeln des ethischen Hausverkäufers“, „Hilfsmittel für den Ersttermin“ und „Finanzierungscheck“. Konkrete Formulierungen zum direkten Einsatz für Kundengespräche bieten dem Leser zusätzlichen Nutzen. Zudem hat er die Möglichkeit, sich anhand vieler Downloads weitere Infos und Tipps für den Vertrieb vorgeplanter oder individueller Häuser einzuholen.

Erste Stimmen zum Buch:

„Dass Ralph Guttenberger unseren Vertrieb trainiert, hat sich bereits sehr positiv ausgewirkt. Nun hat er seine Strategien speziell für Hausverkäufer und Bauunternehmer zusammengefasst. Ein praktisches kleines Buch, das wir im Vertrieb ständig nutzen.“

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

„Ralph Guttenberger hat selbst höchst erfolgreich Vertriebe für den professionellen Hausverkauf aufgebaut und über Jahre geführt. Damit bringt er die absolute Praxiskompetenz mit und fasst in diesem Booklet seine besten Tipps für Sie zusammen. Äußerst nützlich!“

Hans Zaunmüller, Geschäftsführer Zaunmüller Massivhaus 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 des bekannten Fachbuches „Punktlandung im Vertrieb: Wie Sie den Kunden zielsicher zum Abschluss führen“, das im Verlag Wiley VCH erschienen ist.

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/kunedetail/Ralph-Guttenberger](http://www.text-ur.de/newsroom/kundedetail/Ralph-Guttenberger)

Bildvorschau:



Profi-Hausverkäufer
Ralph Guttenberger



Buch „Punktlandung
im Hausverkauf“