

Mehr Aufträge sind kein Zufall

Pressemitteilung von: **Spreeforum International GmbH**

Datum: **23.03.2009 – 08:08 Uhr**

Rubrik: **Consulting**

(fair-NEWS) – Reutlingen, den 23. März 2009.

Aktiver Vertrieb und konsequente Auftragsakquise sind die entscheidenden Erfolgsfaktoren für jedes Unternehmen. Wer keine neuen Kunden gewinnt und nicht strategisch wächst, riskiert seine unternehmerische Existenz. Diese Erkenntnis gilt für Gründer genauso wie für langjährige Marktakteure. Carmen Goglin, Personalfachfrau und Marketingexpertin mit intensiver Erfahrung in der Neukundengewinnung gewährt im Rahmen der diesjährigen NewCome in Stuttgart Einblicke in ihre "Erfolgsgeschichte in Sachen Akquise".

"Mehr Aufträge sind kein Zufall, sondern Ergebnis konsequenter Bemühungen und gründlicher Planung", erklärt Carmen Goglin ihre Vertriebsphilosophie. Gerade für kleine Unternehmen und Existenzgründer reiche ein gutes Produkt oder eine innovative Dienstleistung alleine nicht aus, um langfristig auf dem Markt zu bestehen. Nötig seien vielmehr kreative Ideen, eine Vielzahl geeigneter Akquisemedien und vor allem Mut und Beharrlichkeit in der Kundenansprache.

Nicht die Masse der angesprochenen Interessenten sei der Schlüssel zum Erfolg, sondern die Abschlussquote, betont Goglin, die sich als erfolgreiche Personalfachfrau im Raum Stuttgart einen Namen gemacht hat. "Aktives Verkaufen ist den meisten Unternehmern unangenehm. Verkaufen gilt als unfein", schildert sie ihre Erfahrungen. Dabei könne Vertrieb und die so genannte Kaltakquise durchaus Spaß machen und sogar helfen, das eigene Unternehmen qualitativ und strukturell zu verbessern. "Wo sonst können Unternehmer prüfen, wie sie und ihre Angebote auf potentielle Kunden wirken?", fragt Goglin kritisch. Mangelnder Mut beim Vertrieb verhindere letztlich auch Innovation.

Die Reutlingerin hat sich selbst erst im Herbst 2007 im Rahmen des bundesweiten Ultimo-Netzwerkes selbständig gemacht. Heute agiert sie erfolgreich am Markt und ihr Unternehmen wächst stetig. "Ohne die vielen Gespräche im Rahmen unserer Akquise und die vielen Tipps der Kontaktpersonen stünden wir nicht da, wo wir heute stehen", so Goglin. Verkaufen sei kein notwendiges Übel, sondern "der Lackmустest der unternehmerischen Idee".

Als erfahrene Personalerin weiß sie aber auch, dass Vertriebserfolge immer auch Teamerfolge sind. "Es kommt auf die Mitarbeiter, die Kollegen und das Netzwerk an", betont die Expertin.

Carmen Goglin berichtet im Rahmen der Gründungsmesse NewCome am Samstag, den 28. März um 11.30 Uhr auf dem Messegelände in Stuttgart über ihre Erfahrungen. Messebesucher und Interessenten sind herzlich eingeladen. Den Ultimo-Stand und Carmen Goglin finden Interessenten während der NewCome am Stand C2 B01.

Hintergrund Carmen Goglin

Carmen Goglin aus Reutlingen ist seit Herbst 2007 Inhaberin einer Unternehmensberatung mit angeschlossenem mobilen Personalservice. Ihr Unternehmen Goglin – Fachkompetenz und Service" ist spezialisiert auf alle Fragen des Personalwesens von der Personalverwaltung bis zur Personalentwicklung. Als Beraterin besetzt sie erfolgreich die Themen Existenzgründung, Strategie und Marketing und bietet für Unternehmen verschiedener Branchen und jeder Größe optimierte

Profi-Flatrates für verschiedene Lebenszyklen an. Carmen Goglin ist anerkannte Personalexpertin und erfahrene Dozentin in Personal- und Führungsfragen. Sie ist Mitglied im Franchise-System und Unternehmerverein Ultimo mit Sitz in Bielefeld.

• Homepage: www.spreeforum.com

• **Kontakt**

Spreeforum International GmbH
Trupbacher Straße 17
57072 Siegen
Deutschland
Telefon: 0171 / 2023223

• **Pressekontakt**

Spreeforum International GmbH
Falk Al-Omary
Trupbacher Straße 17
57072 Siegen
falk.al-omary@spreeforum.com
+49 171 2023223
www.spreeforum.com

• **Unternehmensinfo**

Die Spreeforum International GmbH verbindet mit einem einmaligen Unternehmenskonzept die Leistungen und Eigenschaften einer klassischen Unternehmensberatung mit denen einer Full-Service Kommunikations-Agentur. Hinzu kommt die Expertise eines spezialisierten Dienstleisters an der Schnittstelle zwischen Wirtschaft und Politik. Die Symbiose aus Beratung und Agentur entsteht durch die sechs Geschäftsbereiche des Unternehmens: Beratung, Kommunikation, politische Dienstleistungen, Training und Personalentwicklung, Internationalisierung und Mergers & Acquisitions. Das Unternehmen ist mit vier Standorten in Deutschland bundesweit und international aktiv und wird mit mehr als 50 Spezialisten interdisziplinär für Unternehmen jeder Größe in verschiedenen Branchen tätig.

Der **Link** zu dieser Meldung: <http://24pr.de/u/wnv4>