

Sehr geehrter Herr Wagner,

im Februar 2014 habe ich Ihren Vortrag „Emotional beraten – besser verkaufen“ auf der Hausmesse der Firma Destag gehört – ich war von Ihrem Ansatz begeistert und habe mich sofort entschieden, meine Mitarbeiter und Partner von Ihnen schulen zu lassen.

An einem Sonntag im März haben Sie bei uns in Münster im Betrieb Ihre Schulung gemacht. Am Vormittag haben Sie die wichtigen Informationen und die richtigen Vorgehensweisen vermittelt. Nachmittags ging es für uns ans Eingemachte – wir durften in Beratungsgesprächen mit Ihnen als Kunden das Gelernte direkt umsetzen.


Das Feedback war sehr hilfreich und im Anschluss hatte der nächste Mitarbeiter ein Beratungsgespräch mit Ihnen, wobei Sie ein völlig anderer Kunde waren. Feedback und die nächste Runde startete.

Die Schulungsunterlagen haben Sie so aufbereitet, dass wir schnell und übersichtlich die wichtigen Informationen nachlesen und wieder ins Gedächtnis rufen können.

Heute – über ein Jahr später – profitiere ich noch immer sehr von diesem Tag. Meine Abschlussquote liegt bei über 90% und die Kunden sind noch zufriedener.

Abschließend darf ich Ihnen sagen, dass ich seit ca. 15 Jahren jedes Jahr einen Verkaufstrainer engagiert habe, aber noch keiner hat ein besseres und vor allem auch nachhaltigeres und praxisbezogeneres Konzept als Sie. Vielen Dank dafür!

Viele Grüße


Götz Kerkemeier

GRABMALE **HERRMANN** · Uhlandstraße 57 · 73614 Schorndorf

SteinGestalter & StahlFolien e.K.
Jörg-Burkhard Wagner
Östliche Ringstr. 71

73033 Göppingen

Schorndorf, den 10.01.2017

Hallo Jörg,

nun ist schon wieder ein halbes Jahr vergangen, seit dem wir Dein, für uns sehr hilfreiches Seminar „**Verkaufen für Steinmetze- anders und besser**“, besucht haben.

Es war für uns ein sehr angenehmer und sehr lehrreicher aber auch anstrengender Tag, mit viel Input, der erstmal verinnerlicht werden musste.
Naja, jede Veränderung muss erstmal im Kopf ankommen.

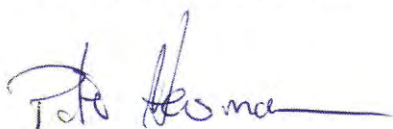
Gesagt, getan! Versuchten wir alles erlernte umzusetzen. Zu unserer Verwunderung, hat das auch, bis auf Kleinigkeiten, sofort geklappt. Sehr schnell hatten wir uns an die „Neue Art“ mit Kunden umzugehen gewöhnt und mussten feststellen, dass das was „Der Wagner“ da von sich gegeben hat, tatsächlich funktioniert.

Nach ziemlich genau einem halben Jahr muss ich sagen, schön blöd, dass wir uns nicht schon früher Gedanken gemacht haben mit den richtigen Worten erfolgreich zu verkaufen.
Wir haben seit der Umsetzung unaufgefordert nur positive Rückmeldung von Kunden die sich für die gute Beratung und saubere Arbeit herzlich bedanken. Was die letzten Jahre, trotz aller Bemühungen, immer weniger wurde.

Das wichtigste jedoch ist, dass wir seit dem Seminar, kaum Angebote ohne Abschluss abgegeben haben, deutlich mehr Lagersteine und Grabzubehör verkauft haben und wir es geschafft haben, in einer Zeit wo „Geiz geil“ ist, zufriedene Kunden, unabhängig von Preisen und Lieferzeiten, zu haben.

Herzlichen Dank für Deine Hilfe. Wir freuen uns auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit.

Mit freundlichen Grüßen



Peter Herrmann



Felix Herrmann

Stefan Königsfeld · Bildhauermeister · Karlstr. 35 · 45329 Essen

Herrn
Jörg-Burkhard Wagner
Östliche Ringstraße 71
73033 Göppingen

Essen, 28. Januar 2014

Danke

Sehr geehrter Herr Wagner, lieber Jörg,

seit 2009 bin ich Partner von SteinGestalter. Am Anfang war ich skeptisch, ob mir die Partnerschaft tatsächlich die gewünschten Erfolge bringen wird. Gleich vorweg – schon im ersten Jahr der Zusammenarbeit habe ich ein Plus von 35% erzielt.

Jörg Wagner hat mir aus seinem sehr umfangreichen Wissen die passenden und zum Start der Zusammenarbeit wichtigsten Maßnahmen vorgeschlagen und mir bei der Umsetzung geholfen. Im Laufe der Zeit kamen die weiterführenden Maßnahmen.

Er legt bei allem großen Wert darauf, den Betrieb – wie er sagt – auf den Bauch des Kunden auszurichten.

Ich dachte immer, dass ich emotional und sehr individuell berate, auf die Kunden eingehe. Er hat mir ein weiteres, sehr großes Handlungsfeld gezeigt, mit vielfältigen Tipps und erprobten Vorgehensweisen, die mich deutlich weiter gebracht haben und in der Beratung helfen. Die Kunden sind noch zufriedener und die Abschlussquote hat sich erhöht.

Grundsätzlich kann man ihn zu fast jedem Thema fragen und er ist dabei ein wirklich guter „Sparringspartner“.

Zuletzt haben wir das gesamte Erscheinungsbild und die Organisation des Betriebes besprochen und sehr praktische und pragmatische Lösungen gefunden, wie sich beides deutlich verbessern lässt und dabei die Abläufe optimiert werden. *

Und – last but not least – macht die Zusammenarbeit mit ihm einfach Spaß!

Viele Grüße

Stefan Königsfeld



Fon 02 01 341129
Fax 02 01 341162
info@bildhauer-k.de
www.bildhauer-k.de

USt-ID DE 186 573 066
HWK, Düsseldorf
10 86 087

Sparkasse Essen
BLZ 360 501 05
Kto 180 55 48

BIC
SPE 3DE 33XXX
IBAN
DE97 3605 0105 0001 8055 48

Weitere Ausstellungen:

Friedhof
Essingweg/Dachstr.,
Essen-Borbeck

Nord-Friedhof
gegenüber dem
Haupteingang
Essen-Alteressen

Stellv.-Obermeister
der Steinmetz- und
Steinbildhauer-Innung Essen

Mitglied und Förderer
der Arbeitsgemeinschaft
Friedhof & Denkmal e.V.

Grabmalvorsorgevertrag
Grabmalversicherung

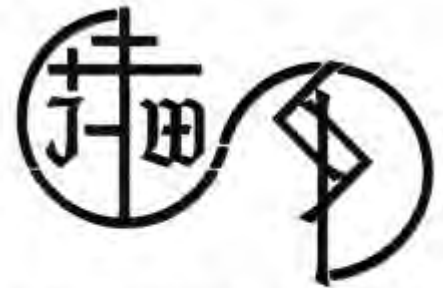
Gewinner des
International Funeral
Award 2008
in Antwerpen

Partner von
SteinGestalter.de
grenzstein-art.de
Handwerk.de
Naturstein-unikol.de



Jan Wandscher

Steinmetz und Bildhauerbetrieb



Jan Wandscher · Nadorster Straße · 26123 Oldenburg

Herrn
Jörg Wagner
Östliche Ringstraße 71
73033 Göppingen

Handwerksmeister · Steingestalter
Grabmalkunst · Grabschmuck
Skulpturen · Service
Schrift · Symbol
Richtarbeiten

Oldenburg, den 26.09.2013

Sehr geehrter Herr Wagner, lieber Jörg,

wir arbeiten seit Sommer 2010 zusammen und ich möchte mich auf diesem Wege für die tatkräftige Unterstützung und Dein Engagement bedanken!

Deine Ideen und Anregungen mit den passenden Maßnahmen helfen mir sehr.

Dass Du für mich zu einem sehr wichtigen Gesprächspartner geworden bist, mit dem ich meine Ideen und Strategien im „Ping-Pong-Spiel“ austauschen kann und der sie immer wieder auf den Prüfstein legt, weißt Du.

Es geht von der Neugestaltung meiner Ausstellung – mit in der Folge besserem Verkauf von Lagersteinen – über die Neugestaltung des Beratungsraumes, in dem sich die Kunden sichtbar wohler fühlen bis hin zu griffigen Marketingmaßnahmen. Ein Baustein, der mir sehr geholfen hat, war Dein Beratungstraining. Dabei geht es um die Frage, warum Kunden tatsächlich kaufen und wie sie ihre Entscheidungen treffen. Dabei hast Du mich – auch in Rollenspielen – trainiert, wie man Kunden richtig „abholt“ und sie so berät, dass sie nachher das bekommen, was sie wirklich wollen und was ihnen gut tut. Die Ergebnisse sind beeindruckend. Selbst bei den schwierigen Kunden, die im ersten Zug nur nach dem Preis fragen, erziele ich heute sehr gute Ergebnisse.

Ich freue mich auf die weitere Zusammenarbeit und auf die Realisierung der Projekte, die wir alleine dieses Jahr noch realisieren werden.

Lieben Gruß

Jan Wandscher



Steinmetzbetrieb WIMMER

Ihr Meisterbetrieb für Friedhof und Bau

Steinmetzbetrieb Wimmer · Ulrichshögl 8 · 83404 Ainring

Ulrichshögl 8 · 83404 Ainring
Telefon (08654) 8341
Telefax (08654) 8147
E-mail:wimmer@ulrichshoegl.de

Zweigstellen:

Laufener Str. 76 (am Friedhof)
83395 Freilassing

Salzburger Str. 44 (am Friedhof)
83329 Waging

Ulrichshögl, 24. Nov. 2017

Hallo Jörg,

Letztes Jahr bei den verschiedenen Hausmessen, haben wir von Deinen Verkaufsseminaren gehört und uns schließlich durchgerungen an einem solchen Seminar bei Dir in Göppingen teilzunehmen.

Der Tag war äußerst interessant aber auch sehr anstrengend. Wir haben viel gelernt über unsere Kunden im Allgemeinen und über ihr Verhalten. Wir haben viel hochgerechnet und kleingerechnet. Wir haben uns in viele verschiedene Situationen hineingedacht und nach so viel anschaulicher Theorie schließlich in Rollenspielen das Gehörte gefestigt.

Zu Hause angekommen, haben wir versucht, das Gelernte so gut es geht umzusetzen.

Es funktioniert! Nicht immer, aber immer öfter.

Wir schreiben nicht mehr drei oder vier Angebote, sondern meist nur noch eines, manchmal auch zwei. Aber 95% der Kunden im Grabmalbereich kaufen dann auch bei uns.

Unser Lager ist sichtlich geschrumpft und wir haben auch Steine verkauft, die länger am Hof standen, als ich in der Firma bin. (ca. 20 Jahre)

Preisverhandlungen gab es nur noch sehr selten und wenn, haben wir sie mit deinen Methoden locker in unserem Sinne gemeistert.

Wir bekamen unaufgefordert sehr viele positive Resonanzen auf unsere Beratungsgespräche und die daraus entstandenen Produkte.

Aber allein schon wegen der eigenen Sicherheit, die durch das Seminar entstanden ist. Herrscht eine ganz andere Gesprächsatmosphäre, in der man sich selbst und auch der Kunde sich sichtlich wohl fühlt.

So macht das Arbeiten viel mehr Spaß.

Martina Wimmer

Ulrich Wimmer

Bei Naturstein sind Abweichungen in Farbe, Körnung und Struktur naturgegeben; sie berechtigen nicht zu Reklamationen.

Handwerkerrechnung zahlbar innerhalb 14 Tagen ohne Abzug; Eigentumsvorbehalt bis zur vollständigen Bezahlung.

Bankverbindungen: Volksbank Raiffeisenbank Oberbayern eG · IBAN:DE58 7109 0000 0002 5143 97 · BIC:GENODEF1BGL

Sparkasse Berchtesgadener Land: IBAN:DE71 7105 0000 0000 4503 12 · BIC:BYLADEM1BGL

Gerichtsstand: Laufen · USt.Id.Nr. DE 236213914

Marmor

Granit

Grabmale

Versetzarbeiten



Robert Wiedenmann · Krumbacher Straße 9 · 89358 Ettenbeuren

Krumbacher Straße 9

89358 Ettenbeuren

Telefon 0 82 23 / 34 83

Telefax 0 82 23 / 40 89 62

E-Mail: robert-wiedenmann@t-online.de

Internet: www.steinmetz-wiedenmann.de

Steuernummer: 9 / 121 / 288 / 00 520

SteinGestalter & Strahlfolien e.K.
Jörg-Burkard Wagner
Östliche Ringstraße 71
73033 Göppingen

Werkstatt:

Friedenstraße 1 · 89335 Ichenhausen

Telefon 0 82 23 / 46 97 · Mobil 01 73 / 9 17 59 29

Ichenhausen 24. 03. 2019

Hallo Jörg,

Wir wurden von der Firma Zankl eingeladen, dein Beratungstraining „Anders beraten, sicher verkaufen“ im Granitmuseum in Hauzenberg zu besuchen.

Ehrlicherweise waren mein Sohn Lukas und auch ich etwas skeptisch, was uns da erwartet und ob das wirklich etwas bringt.

In Vertrauen in den Außendienstmitarbeiter der Fa. Zankl haben wir uns dann ins Auto gesetzt und sind die 300 Kilometer zum Seminar gefahren.

In der kleinen Seminargruppe hatte ich sofort das Gefühl, hier geht es ehrlich zu und man merkte, dass die Chemie zwischen den Seminarteilnehmern und dir stimmte.

Am Ende des Tages waren wir begeistert und begierig zu wissen, ob sich das Gehörte auch in der praktischen Wirklichkeit beweisen kann. Denn das ist der Moment der Wahrheit.

Gesagt, getan, Lukas und auch ich haben es direkt so angewendet. Und es klappt – es ist der Wahnsinn wie das funktioniert.

Aufträge zu bekommen, ohne lange Angebote schreiben zu müssen und mit einem guten Preis.

Morgens hattest du und gefragt, mit welchen Zielen wir Abends nach Hause fahren möchten. Mir war es wichtig, dass ich auch Zeit spare und nicht mehr nach dem eigentlichen Feierabend noch Stundenlang Zeichnungen und Angebote schreiben muss – auch das hast du erreicht.

Ich hätte es ehrlich gesagt nicht geglaubt, dass du es schaffst – aber es geht.

Ich habe gleich am Wochenende darauf zwei Abschlüsse größerer Art gemacht, ohne auch nur ein Wort über den Wert der Anlagen gesprochen zu haben.