

# Lust auf mehr Erfolg?



**Erfolgs**  
**Punkt**<sup>®</sup>  
Erfolgskonzepte für  
FERRO-Partnerbetriebe

**FERRO**<sup>®</sup>  
ENERGY



Mit dem neuen Erfolgs-Punkt-Partnerkonzept haben wir für diejenigen unter Ihnen ein Paket geschnürt, die gerne Ihre Zukunft als Unternehmer/in selbst in die Hand nehmen.

Deshalb haben wir auf die besten Spezialisten aus dem Bereich Marketing und Verkauf für Sanitär- und Heizungstechnik gebaut und gemeinsam mit dem HaZwei-Oh-Team die neuen Hilfestellungen für unsere Erfolgs-Partner erarbeitet.

Und gerade weil speziell konzipierte Maßnahmen nur dann besonders gut funktionieren, wenn diese bundesweit übergreifend, aber regional exklusiv funktionieren, geben wir jeweils einem Partner die Möglichkeit mit uns diesen Weg zu gehen.

Die Devise bei diesem Konzept ist einfach: Klasse statt Masse. Gerne informieren wir Sie über die Möglichkeiten und die Voraussetzungen für eine Erfolgs-Punkt-Kooperation mit FERRO. Besuchen Sie unser Info-Seminar oder sprechen Sie direkt mit Ihrem regionalen FERRO-Berater.

Ich freue mich auf gemeinsame Erfolge mit Ihnen

Dipl. Ing. (FH) Herbert Müller

Wir liefern Ihnen alle Bausteine für eine erfolgreiche Kunden-Akquise, von der Schulung, dem Handbuch, der kompletten Werbe- und Strategiemappe.

Wir trainieren Sie und Ihre Mitarbeiter praxisgerecht und persönlich, im Management, im „Verkaufen“, im Zusammenwirken mit Ihren Technikern vor Ort.



Wer Punkte setzt, schließt etwas ab. Wir möchten gemeinsam mit Ihnen den alten Zopf abschneiden, dass Heizungs- und Klimatechnik immer nur über Ausschreibungen läuft und nicht aktiv verkauft werden kann.

Aktive Heizungs- und Klima-Profis, die auch den erfolgreichen Weg des direkten Endkundengeschäfts suchen, sind hier genau richtig.

Erfolgs-Punkt ist Ihr Konzept, initiiert von der FERRO Energy, das Ihnen durch praxis-erprobte Bausteine den Weg zu einer neuen Unternehmens-Kultur eröffnet:

- ▶ Marketing-Konzepte
- ▶ Trainings für Verkäufer, Monteure und Techniker
- ▶ Exklusive Werbepakete
- ▶ Besondere Garantiebedingungen
- ▶ Eigener Werkskundendienst
- ▶ Internet-Auftritt
- ▶ Punkt-Marken

Wir freuen uns auf gemeinsame Erfolge

Ottmar Kuball

Wir zeigen Ihnen auf, wie Sie aktiv Kunden gewinnen und lukrative Aufträge holen. Ihr Alleinstellungsmerkmal verschafft Ihnen den entscheidenden Vorteil.



**Aktive Verkaufsstrategie**

**Marketing und Werbung**

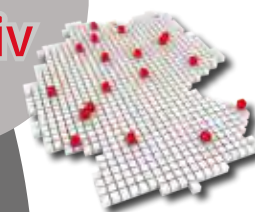


**Ausbildung und Training**



Als Punktpartner arbeiten Sie regional exklusiv und grenzen sich dadurch ab. Sie können Ihre Leistung, Ihre Kalkulation durchsetzen und erfolgreich sein.

**Regional exklusiv**



**Punkt-Marken**



Alle Punkt-Partner-Marken stehen Ihnen als Punktpartner exklusiv zur Verfügung; das sind geschützte Marken - nur für Punktpartner

**Internet-Präsenz**



Wir präsentieren Sie im bundesweiten Internetauftritt der Punktpartner - der Endkunde wird dann automatisch auf Ihre Firma verwiesen.

**Werkskundendienst vor Ort**



Wir bieten Ihnen die Möglichkeiten, selbst als Werkskundendienst vor Ort aktiv zu sein und erhalten dadurch zusätzliche Serviceaufträge.

Als Punktpartner haben Sie Zugriff auf die gesamte Palette unserer Markenprodukte und den gravierenden Vorteilen. Sie sind unvergleichbar!

**FERRO ENERGY Markenprodukte**



Sie bekommen umfangreiche Zusatzgarantien, die Sie exklusiv an Ihre Kunden weitergeben können. Das sind wichtige Argumente im Verkaufsgespräch und für die Kunden-zufriedenheit

**Besondere Garantievorteile**



**Erfolgs Punkt**  
Erfolgskonzepte für FERRO-Partnerbetriebe



Erfolgreicher Verkauf braucht innovative Produkte. Denn die bringen letztlich den erhofften Umsatz.

Deshalb halten wir für Sie eine Produktpalette bereit, die sich abhebt, nicht so leicht austauschbar oder zu übertreffen ist.

- ▶ Wärmeerzeuger
- ▶ Brennwertgeräte
- ▶ Solarsysteme
- ▶ Ökologische Biomassekessel
- ▶ Speicher
- ▶ Wärmepumpen und Klima

Die Besonderheit:

*alles aus einer Hand*

*alles mit einer Marke*

*alles direkt ans Handwerk*

Durch flexibel gestaltete

Warenbeschaffung sind wir in der Lage, die FERRO-Qualitätsprodukte dort zu produzieren, wo die besten Spezialisten weltweit sitzen. Damit können wir Ihnen immer optimale Qualität auf höchstem technischen Stand bieten.

Mit dem geschützten Punkt-Marken können Sie Ihre Marketing- und Werbeaktivitäten vor Ort exklusiv umsetzen.

Zu den Erfolgsprodukten, den perfekten schlüssigen Systemlösungen kommt als wesentlicher Vorteil Ihre vertriebliche Exklusivität hinzu.

Sie können also beherrscht beste Lösungen mit Ihren Kunden herausarbeiten - und die Nutzenernte, den Lohn Ihrer Vorleistung - als Auftrag mit guten Margen verbuchen - das ist die Summe Ihrer Vorteile.

Die berufliche Situationsanalyse zeigt uns eines auf:

- ▶ die Innovationszyklen technischer Systemlösungen werden immer kürzer; die Anstrengungen, den neuen notwendigen Veränderungen und Chancen folgen zu können, immer höher!
- ▶ so genannte Produktstandzeiten von 3 Jahren und weniger sind zu bewältigen, von der Entwicklung, der Produktion, der Markteinführung und vor allen Dingen der Beherrschung durch das Fachhandwerk vor Ort.
- ▶ FERRO entwickelt mit erfahrenen Partnern und setzt auf die Großserienproduktion über die so genannte verlängerte Werkbank. So gestaltete Produkte sind auf einander abgestimmt und optimiert. Die Breite unseres Programms ermöglicht komplexe Systemlösungen, die dem FERRO Punktpartner im Marktfeld entscheidende Vorteile bieten.
- ▶ Durch einschlägige Schulungen aus unserem Erfolgspunktprogramm, der Unterstützung vor Ort, durch den Service und Vertrieb schaffen wir Voraussetzungen, dass auch unser Partner dem Betreiber mit Bestlösungen dienen kann.

Meßbar erbrachter Nutzen ist die Grundvoraussetzung für anhaltend guten, fundierten Erfolg.

Dafür stehen wir  
Ihr FERRO-Team



**FERRO<sup>®</sup>**  
**E N E R G Y**

Detaillierte Informationen über unser  
Liefer - und Leistungsprogramm in unseren  
Katalogen oder unter  
[www.FERRO-energy.eu](http://www.FERRO-energy.eu)



# TRAINING - SCHRITT FÜR SCHRITT ZUM PROFI!

## Starterseminar - Die Basis

### Workshop-Ziel

Sie lernen das FERRO-Produktsortiment mit den entsprechenden Highlights kennen. Gleichzeitig vermitteln wir die Besonderheiten des Erfolgspunkt-Partner-Konzepts, sodass Sie anschließend sofort zielgerichtet „losschlagen“ können!

### Inhalte

Wir zeigen mit Produkt- und Entwicklungsbeispielen den Markttrend auf. Unsere Produktvielfalt folgt unterschiedlichen Bedürfnissen passgenau. Stechende Vorteile verschaffen Vorsprung und Unvergleichbarkeit und somit Ertrag für Sie!

Das Erfolgspunkt-Vertriebskonzept paart Produkte, Eigenschaften und Leistungen mit einer Vertriebsstrategie, die unserem Partner doppelten Nutzen sichert.

Kunden selektieren – Abschlussquote erhöhen, durch Ihr persönliches Endkundenevent:

Der Beratungsumfang und somit Aufwand steigt ständig; Medien, die allgemeine Informationsvielfalt bringt Endkunden auf unterschiedlichste Ideen.

Sie lernen mit Hilfe einer auf Sie zugeschnittenen Powerpoint-Präsentation eine Endkunden-Schulungsveranstaltung perfekt, mit qualifizierter Unterstützung bis ins kleinste Detail auszurichten. Durch die Vielfalt eingearbeiteter unterschiedlicher Systemlösungen; durch die Langzeitdarstellung von Kosten zum daraus resultierenden Nutzen - Schaffen Sie Vertrauen und demonstrieren Sie ganzheitliche Kompetenz.

Die Ergebnisse sind überzeugend. Der FERRO-Erfolgspunktpartner kann dem Interessenten demonstrieren, dass er den Bedürfnissen entsprechend richtige Lösungen beherrscht und anbieten kann.

Praxiserfahrungen haben gezeigt, dass anschließend Erfolgsquoten bei so entstandenen Angebotslegungen von über 70 % durchaus möglich sind!

Eine neue wichtige rationelle Idee sich im Markt zu positionieren.

Wegen der hohen Wichtigkeit bieten wir das Starterseminar unseren Partnern einschließlich der kundenbezogenen CD kostenfrei an!

### Beginn / Ende

09.00–16.30Uhr

### Teilnehmergruppe

Chefin / Chef



## EP-S1 : Verkaufs - und Marketingstrategien

### Workshop-Ziel

Zielsetzung ist ein durchgängiges und praxisgerechtes Marketing und Verkaufskonzept, mit dem die FERRO-Punktpartner strategisch und erfolgreich Ihren Markt vor Ort bearbeiten können.

### Inhalte

Sie lernen die Verkaufs- und Marketing-Strategien für die Punkt-Partner kennen. Das fördert den gesamten Erfolg Ihrer Firma.

Sie verstehen, emotionales Marketing in Ihrem Unternehmen umzusetzen - Sie wissen ja - 20% real; 80% emotional - sind Entscheidungsfaktoren.

Sie erarbeiten Ihren Fahrplan in der Umsetzung von Aktiv-Aktionen und Ihren persönlichen Verkaufs-Leitfaden. Damit werden Kräfte gebündelt/effektiver

Sie lernen die Unterstützungsmaßnahmen durch FERRO kennen - und erkennen, Ihre stechenden Vorteile dieser Partnerschaft.

### Workshop-Tagesprogramm

- Emotionales Marketing in der praktischen Umsetzung
- Punkt-Partnerschaft: Wer Wie Was
- Die Aktiv-Aktionen für Punkt-Partner
- Strategie und Vorgehensweise im Aktivgeschäft
- Beratung mit speziellen Beratungs-Charts
- Umsetzung der Erfolgspunkt-Verkaufspakete
- Der Leitfaden für den Verkauf von Heizungs- und Klimatechnik

### Trainer

Ottmar Kuball Trainer mit Spezialisierung auf Marketing, Strategie Verkauf

### Beginn/Ende

09.00-16.30 Uhr

### Teilnehmergruppe

Chefinnen, Chefs, Meister, Heizungsverkäufer

## EP-M1: Monteur- Servicetraining

### Workshop-Ziel

Um sicher zu überleben, müssen die „Außenminister“ im Handwerk schnell lernen, das eigene Unternehmen in Zukunft entscheidend zu (unter-) stützen. Durchschnitt im Beruf wird nicht mehr ausreichen. Schnell wird erstklassiger Service und leidenschaftlicher Einsatz für das eigene Unternehmen die Zukunft des Einzelnen bestimmen. Die Zukunft ist da!

### Besondere Trainingsinhalte

- Auftragsbeschaffung ist auch Mitarbeitersache
- Rauchen an der Baustelle
- Alkohol an der Baustelle
- Sauberkeit beim Kunden
- Abdecken der Beläge beim Kunden
- Termine einhalten
- Verantwortung für Kundeneigentum
- Abtransport Bauschutt
- Hilfsbereitschaft gegenüber Kunden
- Arbeitstempo
- Engagement über das normale Maß hinaus
- Kundeneigentum schonen
- Erscheinungsbild Monteur/Geselle
- Bereitschaft zu Überstunden

### Workshop-Tagesprogramm

- Warum Auftragsbeschaffung mit Mitarbeitern in Zukunft wichtig wird
- Auftragsbeschaffung ist nicht mehr nur Chefsache
- Begeisternder Service: Chancen nutzen! Kunden gewinnen durch erstklassigen Auftritt
- Modernes Handwerkerverhalten! gestern-heute-morgen
- Kundenbegeisterung mit aktiven Mitarbeitern schaffen

### Trainer

Ottmar Kuball, Buchautor, Trainer mit Spezialisierung auf Service, Kommunikation, Verkauf.

### Beginn/Ende

09.00-16.30 Uhr

### Teilnehmergruppe

Handwerker, Mitarbeiter im Kundenkontakt, Chefinnen, Chefs, Meister



## EP-V1: Heizungsverkauf, so geht's

### Idee und Konzept

Der Schlüssel zum Heizungs-Erfolg liegt in der Qualifizierung der Heizungsverkäufer/innen. Mit dieser speziell für die Heizungsbranche entwickelten Verkäuferausbildung nutzen Sie die Chance, verkäuferische Fähigkeiten speziell für den Heizungs-Sektor zu entwickeln.

Auch in den kommenden Jahren wird es an guten Verkäufere/innen im SHK-Handwerk mangeln. Das systematisch nach Verkaufsfeldern aufgebaute Trainingsprogramm stellt sicher, dass die verkäuferischen Fähigkeiten speziell für den Heizungs-Sektor entwickelt und genutzt werden.

Im Laufe der zweitägigen Ausbildung lernen die Teilnehmer/innen effiziente Methoden des Heizungsverkaufs kennen. Sie trainieren die für erfolgreiche Verkäufer/innen unerlässlichen Wissensbereiche. Und sie optimieren ihr kommunikatives Verhalten im professionellen Umgang mit Heizungsinteressenten.

Sie erhalten konkrete Tipps und zahlreiche praktische Hilfen für Ihren Beratungs- und Verkaufserfolg.

### Ausbildungs-Bausteine

unter anderem:

- Körpersprache - Bedeutung, erkennen und sprechen
- Argumentation - in der Bad/Heizungsberatung, Partnerargumente, Formulierungstechnik
- Kundeneinwände erfolgreich bearbeiten, argumentieren
- Preisverhandlungen - Grundsätze, Methoden zur Abwehr von Rabattwünschen
- Kaufsignale und Abschlusstechnik, Abschlussquote erhöhen

### Inklusivleistungen

- Verkäuferhandbuch zum nachschlagen
- Checklisten
- Tagesverpflegung während des Seminars
- Teilnehmer Hotline innerhalb 12 Wochen nach Ausbildungsende

### Trainer

Ottmar Kuball, Buchautor, Trainer mit Spezialisierung auf Service, Kommunikation, Verkauf.


### Beginn/Ende

1.Tag: 09.00-18.00 Uhr 2. Tag: 08.00-16.00Uhr

### Teilnehmergruppe (max. 14)

Heizungsberater/innen, Chefin und Chef, auch Quereinsteiger ohne Verkaufskennntnis!



Erfolgs  Partner sprechen von üppigen Aufträgen mit guten Margen.  
Zufriedene Endkunden geben Empfehlungen weiter -  
und FERRO-Partner profitieren erneut!

# Lust bekommen? Lust auf Ihren Erfolg!

Die Spielregeln für eine erfolgreiche Partnerschaft zeigen wir Ihnen gerne  
im Erfolgs-Punkt Info-Seminar oder bei einem persönlichen Gespräch mit  
Ihrem FERRO-Berater vor Ort - gerne auch per Video.

**FERRO**  
  
**ENERGY**  
[www.ferro-energy.eu](http://www.ferro-energy.eu)



**Erfolgs**  
  
Erfolgskonzepte für  
FERRO-Partnerbetriebe  
[www.erfolgs-punkt.de](http://www.erfolgs-punkt.de)

Flugplatzstraße 10 \* 91186 Gauchsdorf/Büchenbach  
Tel.: 0 91 22 / 98 66 - 0 \* Fax: 0 91 22 - 98 66 - 33