Der Lehrling und das gute Team

Mark Remscheidt

Meine Lehrlinge und mein Team haben wir immer sehr speziell eingearbeitet. Bevor ich erkläre, wie wir das machen, erkläre ich Ihnen erst warum.
Aus dem ganz einfachen Grund. Es geht darum, dass die Neuen
a) von den Besten lernen, und
b) es sich automatisch richtig angewöhnen.

Bei der Einarbeitung ist es für die Lehrlinge nämlich viel einfacher. Sie müssen sich dann später nicht umgewöhnen, sie lernen erst gar keinen „Quatsch", sondern man macht es von Anfang an automatisch richtig.

Das ist immer so, wenn man mit Profis zusammenarbeitet. Dann lernt man es automatisch richtig. In meinen Trainings erlebe ich immer wieder, dass mancher „alte Hase" sein Denken, sein Sprechen, sein Handeln infrage stellt, aber große Schwierigkeiten hat, es zu verändern, obwohl er festgestellt hat, „Mensch, die andere Variante ist ja viel zielführender".

Die jungen Leute, die Nachwuchskräfte, die Quereinsteiger, die machen das einfach, und es funktioniert. Wie schaffen wir es denn, dass wir uns als Team, als Mannschaft kontinuierlich weiterentwickeln? Relativ einfach!

Die Neuen lernen immer und als erstes von dem Professionellsten und von dem Besten, weil so lernen die direkt, wie man es richtigmacht. Haben Sie einen richtig guten Einkäufer, oder Einkäuferin, dann werden Neue von dem/der eingearbeitet.

Dann macht man Folgendes. In der Akquise nenne ich das immer „Telefon-Partys". Man nimmt sich die Neuen, man nimmt sich das Team, und macht alle 14 Tage mal zwei Stunden Live-Akquise. Ja, das hört sich schrecklich an. Nennen wir es lieber Neukundengewinnung, weil wir ja Neukunden gewinnen wollen. Das wäre auch inhaltlich korrekt.

Also, bei der Neukundengewinnung, rufen wir mal die warmen Adressen an, die kalten Adressen, dann rufen wir Emp-

> Teamarbeit ist, wenn vier Leute für eine Arbeit bezahlt werden, die drei besser machen könnten, wenn sie nur zu zweit gewesen wären und einer davon krank zu Bett läge.
>
> *Martin Wolgast*

fehlungsgeber an. Wir machen alles, was wir sonst auch machen, um telefonisch neue Kunden zu gewinnen.

In diesen zwei Stunden ist alles andere verboten. Kein Rauchen, kein Kaffee, kein Trinken, keine Toilette, kein Facebook, kein Instagram, kein Telefon, kein wichtiges Telefonat, auch kein Kundentelefonat, sondern ausschließlich: Wir arbeiten zusammen!

Das macht man als Team. Warum macht man das als Team? So etwas geht wunderbar mit 4er-, 5er-Gruppen, abwechselnd wird telefoniert.

Der Vorteil:

a) die Rhetorik wird extrem geschult.

b) die anderen können wunderbar zuhören, den Anrufer verbessern, korrigieren, Tipps geben, sagen, wie es wirkt, was gut, was nicht gut war. Das dürfen sie, auch wenn sie es vielleicht gar nicht besser können.

Und so wächst man zusammen. Bei der Gelegenheit „klaut" man auch, und nimmt automatisch richtig gute Dinge mit, die funktionieren. Dinge, wo man sagt: „Wow, das ist cool, wie der das macht, das kann ich abkupfern, das kann ich übernehmen, das passt zu mir."

Wenn man das kontinuierlich macht, dann macht man das so 20-, 25-mal im Jahr, das ist nichts. Bei der Gelegenheit wird man zusammen als Team immer besser. Die Kommunikation ist dadurch automatisch besser, und die Anderen wissen, wie arbeitet die, wie arbeitet der.

Man weiß dann auch bei Kunden, die man übernimmt, das hat der Kollege gesagt, das hat er nicht gesagt, so ist seine oder ihre Vorgehensweise. Man lernt sich kennen. Die Neuen werden schnell integriert, und die Alten verbessern sich auch, weil die Neuen noch nicht so viel Ahnung haben, aber vielleicht gute Ideen.

Das ist der eine Part. Der zweite Part ist: In den ersten 4, 6 Wochen frage ich jeden Morgen die Neuen: „Warum sollte ich als potenzieller Kunde Dir den Maklervertrag unterschreiben, was habe ich davon?"

Das mache ich so lange, bis jeder neue und jeder alte vorhandene Makler mir eine richtig coole, gute Kurzpräsentation von 2, 3 Minuten halten kann.

Sie werden staunen, wie schwer das am Anfang vielen fällt, wie komisch teilweise die Formulierungen ausfallen. Aber wenn Sie das mal vier, sechs Wochen gemacht haben, mit dem Team – mit sich selbst insbesondere – dann werden Sie hinterher dankbar sein. Ihr seid in jedem Verkaufsgespräch sensationell schlagfertig, Ihr seid viel besser vorbereitet, und die Kunden bekommen richtig gute Präsentationen.

Wenn man das dann weiter üben möchte, dann nimmt man sich für das nächste halbe Jahr so komische Sätze vor, wie: „Makler ist zu teuer. Brauche ich nicht. Ich habe schlechte Erfahrungen gemacht. Kann ich auch allein. Ihr kostet nur Geld. Ich habe schon reichlich Interessenten. Nachbar will kaufen."

Auch dafür müssen dann alle richtig coole, nachvollziehbare Argumente liefern können. Und jetzt wird es gut. Das nennt man Einwandbehandlung.

Will keiner machen, brauchen aber alle. Und alle, die es können, sind heilfroh, dass sie es mal gelernt haben. Wenn man dann auch fragt: „Warum nimmst Du diesen Satz? Wieso funktioniert der?"

Wenn Ihr diese Fragen richtig gut und selbstsicher beantworten könnt, ohne nachzudenken, aus dem aktiven Wortschatz, und dann noch begründen könnt, warum die funktionieren, wenn Ihr an dieser Stelle seid, seid Ihr besser, als 95 Prozent aller Wettbewerber am Markt. Viel Spaß beim Umsetzen! ■

Termine mit mit Verkaufstrainer Mark Remscheidt:
www.IMMOBILIEN-PROFI.de/seminare/