



Wenn aus Verkäufern Einkaufshelfer werden

(Mynewsdesk) 30 Jahre war Xaver Heinevetter im Vertrieb in der Medienbranche zu Hause. Dann folgte der berufliche Neuanfang. Ausschlaggebend für seine Entscheidung war dabei die Wu-Wei-Verkaufsmethode. Nach dieser werden aus Verkäufern Einkaufshelfer.

Der Wunsch nach einem Eigenheim ist in Deutschland weit verbreitet. Laut der Studie 'Wohnen in Deutschland 2017' sind zwei Drittel der Deutschen überzeugt, dass sich der Erwerb von Wohneigentum lohnt. Dass die Eigenheimquote von 46 Prozent dennoch vergleichsweise niedrig ist, kann auch daran liegen, dass viele kein Angebot finden, das zu ihren Wünschen und Möglichkeiten passt.

Deutschlands führende Massivhausmarke Town & Country Haus hat deshalb bereits im Jahr 2009 begonnen, eine eigene Verkaufsmethode zu entwickeln und das ganze Unternehmen danach auszurichten. Die Idee: Statt den Kunden etwas zu verkaufen, werden aus Verkäufern Helfer des Kunden beim Einkauf. Die sogenannte WuWei-Verkaufsmethode war geboren.

Die Entwicklung der WuWei-Verkaufsmethode war einer der Meilensteine auf dem Weg zum meistgebauten Markenhaus Deutschlands, erklärt Unternehmensgründer Jürgen Dawo. Wer erfolgreich sein will, muss den Kunden zuhören und sie in den Mittelpunkt des Interesses stellen, anstatt ihnen etwas vorzumachen. Seit 2009 steigerte Town & Country Haus sein Auftragsvolumen so von 354 Mio. Euro auf 844 Mio. Euro im Jahr 2017 ein Zuwachs von fast 140 Prozent.

Kundenwünsche zu erfüllen, macht glücklich. Einer der fast 200 Einkaufshelfer in dem vielfach ausgezeichneten Franchise-System ist Xaver Heinevetter. Der 56-Jährige Rheinländer hat sich im August 2017 für eine Franchise-Partnerschaft mit Town & Country Haus entschieden. Im Rhein-Sieg-Kreis hat er schon in kürzester Zeit mehr als sieben Familien geholfen, den Schritt zum Eigenheim zu gehen. Aktuell befinden sich ihre Häuser im Bau.

30 Jahre war der Familienvater zuvor in der Medienbranche tätig. Mit der Entscheidung für Town & Country Haus war nicht nur ein Wechsel der Branche verbunden, sondern auch der Schritt vom Angestellten zum Selbstständigen und vom B2B-Business ins Privatkundengeschäft.

Ich habe mich vorher intensiv mit dem Geschäftskonzept und dem Franchise-System beschäftigt. Besonders gefallen hat mir, dass es nicht um einen Vertrieb im ursprünglichen Sinne geht, sondern darum, Einkaufshelfer zu sein, erklärt er. Ich mache heute genau das, was mir Spaß macht. Den Menschen zu helfen, sich ihre Wünsche zu erfüllen, das macht einen einfach glücklich!

Intensive Qualifizierung. Wer wie Xaver Heinevetter als Quereinsteiger im Hausverkauf Karriere machen will, muss deshalb zunächst eine umfangreiche Weiterbildung an der Town & Country-Akademie durchlaufen. Dazu gehören Präsenzseminare und Workshops, aber auch ein Online-Campus, Praxiseinheiten und eine tutorielle Begleitung. Los geht es mit der Ausbildung zum WuWei-Einkaufshelfer in der sechsmonatigen Start-up-Phase. Anschließend folgt die Qualifizierung zum IHK-zertifizierten Hausverkäufer. Während dieser Zeit wird der Partner im Rahmen eines Coachings unterstützt. Schließlich soll der Markteintritt, so wie bei Xaver Heinevetter, möglichst schnell gelingen.

Das Weiterbildungsangebot soll den Unternehmern nicht nur den Start in die Selbstständigkeit erleichtern, es dient auch der Einhaltung von Qualitäts- und Systemstandards. Ein Hausverkäufer muss wissen, worüber er redet und in der Lage sein, den Kaufinteressenten mit einem hohen Verantwortungsbewusstsein und Empathie in den Entscheidungsprozess zu begleiten, erklärt Jürgen Dawo. Unsere Verkäufer werden so zu Helfern und unterstützen Bauherren eine für sie richtige, sichere Kaufentscheidung zu treffen.

Diese Pressemitteilung wurde via Mynewsdesk versendet. Weitere Informationen finden Sie im Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:
<http://shortpr.com/c1dydn>

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:
<http://www.themenportal.de/wohnen-bauen/wenn-aus-verkaeufern-einkaufshelfer-werden-19702>

Pressekontakt

Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH

Annika Levin
Hauptstraße E 90
99820 Hörselberg-Hainich OT Behringen

presse@tc.de

Firmenkontakt

Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH

Annika Levin
Hauptstraße E 90
99820 Hörselberg-Hainich OT Behringen

shortpr.com/c1dydn
presse@tc.de

Das 1997 in Behringen (Thüringen) gegründete Unternehmen Town & Country Haus ist die führende Massivhausmarke Deutschlands.

Im Jahr 2017 verkaufte Town & Country Haus mit über 300 Franchise-Partnern 4.466 Häuser und erreichte einen Systemumsatz-Auftragseingang von 844,29 Millionen Euro. Mit 2.790 gebauten Häusern 2017 und einem Systemumsatz-gebaute Häuser von 512,92 Millionen Euro ist Town & Country Haus erneut Deutschlands meistgebautes Markenhaus.

Rund 40 Typenhäuser bilden die Grundlage des Geschäftskonzeptes, die durch ihre Systembauweise preisgünstiges Bauen bei gleichzeitig hoher Qualität ermöglichen. Für neue Standards in der Baubranche sorgte Town & Country Haus bereits 2004 mit der Einführung des im Kaufpreis eines Hauses enthaltenen Hausbau-Schutzbriefes, der das Risiko des Bauherrn vor, während und nach dem Hausbau reduziert.

Für seine Leistungen wurde Town & Country Haus mehrfach ausgezeichnet: So erhielt das Unternehmen zuletzt 2013 den Deutschen Franchise-Preis. Für seine Nachhaltigkeitsbemühungen wurde Town & Country Haus zudem mit dem Green Franchise-Award ausgezeichnet. 2014 wurde Town & Country Haus mit dem Preis TOP 100 der innovativsten Unternehmen im deutschen Mittelstand ausgezeichnet. Zudem wurde Town & Country Haus bei zahlreichen Wettbewerben nominiert und erhielt im Jahr 2017 den Hausbau-Design-Award für das Doppelhaus Aura 136 in der Kategorie Moderne Häuser.

Anlage: Bild

