

Haben Sie einen Außendienstmitarbeiter?

Viele Unternehmen setzen heutzutage verstärkt auf den Außendienst. Denn ein Außendienstmitarbeiter ist in direktem Kontakt mit dem Kunden. Und wenn ein Unternehmen, also auch ein Labor, auf dem Markt bestehen will, sind Kundenpflege und Neukundengewinnung genauso notwendig wie die Arbeit im Labor. Viele Laboratorien behandeln den Außendienst aber eher stiefmütterlich.

▶ **Dipl.-Betriebsw. Stephanie Zimmermann**

Mithilfe eines kompetenten Außendienstmitarbeiters können die Bestandskunden nachhaltig betreut und kontinuierlich Neukundenakquise betrieben werden. So ist zum einen der reibungslose Ablauf innerhalb des Labors gesichert und zum anderen wird fachkundige, kontinuierliche Arbeit für die Zukunft geleistet. Am Besten investiert man in einen Außendienstmitarbeiter, der branchenfremd ist. Denn der Zahnarzt braucht kein Labor, das sich bei ihm vorstellt und erzählt wie gut seine Arbeit ist, sondern ein Labor, welches ihn unterstützt bei der Gewinnung von Patienten und ihm hilft, Probleme, die in der Praxis vorherrschen, zu beseitigen. Soziale als auch inhaltliche Kompetenz sind hier die Schlagwörter. Und darauf legt dieberatungsakademie vom Bewerbungsgespräch angefangen über die Auswahl eines geeigneten Bewerbers bis zur Schulung des Außendienstmitarbeiters großen Wert. dieberatungsakademie ist eine Agentur, die tagtäglich mit dem Außendienst seiner Kunden zu tun hat, darum auch um dessen Problematik weiß und daher mit den unterschiedlichsten Situationen und Problemen umgehen kann und entsprechende Lösungswege parat hält.

Die Ausbildung ist in diesem Falle ein auf eine Person konzentrierter Beratungs- und Betreuungsprozess mit dem Ziel, Methoden

zu entwickeln, die erforderlich sind, um individuelle Stärken zu erkennen und erfolgreich auszubauen. Diese werden dann im Außendienst vor Ort – anfangs in Zusammenarbeit mit dieberatungsakademie – beim Zahnarzt wirksam nach bestimmten Kriterien umgesetzt. Der Außendienstmitarbeiter durchläuft verschiedene Stationen innerhalb der Agentur und wird vor allem auch in Aspekten außer denen der Zahntechnik fit gemacht, denn der Zahnarzt erwartet heutzutage von einem Labor weit mehr als gut hergestellten Zahnersatz.

Mithilfe der unterschiedlichen Stufen innerhalb der Agentur, die der Außendienstmitarbeiter bei dieberatungsakademie durchläuft, kommt das Labor in der Konsequenz zu folgenden Ergebnissen: Zu einem effektiv gestalteten Ausbau der Neukundengewinnung und der Bestandskundenpflege, zu einem unmittelbaren Gewinn von Kunden durch einen geschulten Auftritt des Mitarbeiters, zu einer gewinnbringenden Optimierung des Gespräches zwischen Außendienstmitarbeiter und Zahnarzt und zu der Maximierung des Verkaufserfolges in den Praxen.

Das Fazit: Die Ausbildung eines Außendienstmitarbeiters bringt jedes Labor in die Lage, zukünftig alleine und eigenständig Kunden zu gewinnen, ohne das normale Tagsgeschäft dabei zu stören. ◀



Dipl.-Betriebsw.
Stephanie Zimmermann

kontakt:

dieberatungsakademie

Austraße 63

35745 Herborn

Tel.: 0 27 72/58 23 54

Fax: 0 27 72/58 23 63

E-Mail:

info@dieberatungsakademie.de

www.dieberatungsakademie.de