



## Die Katze im Sack verkaufen

**Bernhard Kuntz**

**ManagerSeminare Verlag, Bonn, 2005**

**253 Seiten**

**Euro 49,90**

Bildung und Beratung sind immaterielle Güter, deren Marketing und Verkauf klarerweise andere Strategien erfordert als der Verkauf von Gebrauchsgütern. Denn eine Bildungsmaßnahme oder ein Beratungsprojekt kann der potenzielle Kunde weder angreifen noch begutachten, die Qualitätsprüfung vor dem Kauf fällt weg. Weder gibt es eine Garantie für die Qualität der Ware, noch dafür, dass der erhoffte Nutzen eintritt. Die Leistung entsteht erst nach dem Kauf - Produktion und Konsumption fallen zusammen - alles zusammen also beträchtliche Risikofaktoren für den Kunden.

Was heißt das nun in Bezug auf professionelles Marketing und Verkauf? Wer darauf konkrete Antworten sucht, ist mit diesem Buch hervorragend bedient. Von den ersten Zeilen an an ist klar: Der Autor kennt die Szene bestens, er weiss, wie Trainer und Berater ticken und wo ihre Schwachstellen liegen. Gerade weil der gesamte Bildungs- und Beratungsmarkt so groß und unübersichtlich ist, eröffnet sich für Bildungsanbieter die tolle Möglichkeit, ihren Markt selbst zu bestimmen - vorausgesetzt, und da liegt wohl eine der zentralsten Schwachstellen vieler Anbieter - sie ringen sich dazu durch, ihre Zielgruppe klar zu definieren. Nur wer tatsächlich eine klare Zielgruppe hat, hat - wie der Autor durch zahlreiche Beispiele veranschaulicht - die realistische Chance, deren Probleme zu ergründen, fokussiert Produktentwicklung zu betreiben und dann für diese Zielgruppe Lösungen anzubieten, die die Konkurrenz alt aussehen lassen. Kurz gesagt: Ohne Profil kein Profit!

In Form von sieben Schritten erläutert Bernhard Kuntz die wichtigsten Aspekte im Marketing- und Verkaufsprozess dieser speziellen Dienstleistung. Die zahlreichen fundierten Vorschläge und Tipps unterstützen den Leser bei der Erarbeitung eines soliden Systems, um die nunmehr klar (!) definierten, potenziellen Kunden mit geeigneten Mitteln auf das eigene Angebot aufmerksam zu machen und ihnen, wenn der Kontakt einmal hergestellt ist, die eigenen Leistungen dann auch gekonnt zu verkaufen.

**Fazit:** Sehr fundiert. Man spürt den Praktiker mit hervorragender Feldkompetenz, der mit diesem Buch glaubwürdig genau das vorexerziert, was er seinen Lesern ans Herz legt. Aber Achtung: Die Lektüre dieses Buches könnte eine Menge Denk- und Klärungsarbeit nach sich ziehen!