

Sales-Power in Wien

Zwei Highlights, leider am gleichen Tag, haben Ende November in Wien die Herzen der Verkäufer höher schlagen lassen. TRAINiNG war dabei.

BIS VOR EINIGEN Jahren waren Dirk Kreuter, Martin Limbeck und Andreas Buhr die »SALES-MASTERS«. Sie sind die meistgefragten Experten zum Thema Vertrieb und Verkauf in Deutschland. Vor drei Jahren haben sie sich neu organisiert. So fand im November einerseits bereits zum vierten Mal die Veranstaltung »SALES-LEADERS« mit Martin Limbeck und Andreas Buhr sowie 5 weiteren Referenten in der Pyramide Vösendorf statt. Andererseits fand diesmal erstmalig in Österreich (nach 7 Veranstaltungen in Deutschland) die »Vertriebsoffensive« von Dirk Kreuter im Magna Racino statt. Österreichs Verkäufer hatten also die Qual der Wahl. Beide Veranstaltungen fanden am 20. November statt.

Bei der »Vertriebsoffensive« hält Dirk Kreuter insgesamt 4 Vorträge zu je 90 Minuten. Dabei werden die wichtigsten Themen im Vertrieb abgedeckt. Der Verkaufsprofi beginnt mit einem Vortrag über erfolgreiches Empfehlungsmarketing und erklärt umfangreich ein System der Neukundengewinnung mit allen Vorteilen und Gefahren. Dabei verpackt er alles in Geschichten, sodass das Erlernte gut in Erinnerung bleibt. Kreuter: »Früher haben Perlentaucher mehrere Hundert Muscheln bergen müssen, um zu sehen, ob eine Perle darin versteckt war. Heutzutage legt man einfach ein Sandkorn rein und wartet. Perlen werden gezüchtet. Genauso können Sie Ihre Kunden züchten. Ja, das dauert ein wenig, aber der Outcome ist wesentlich effizienter.« Das ist einleuchtend. Dass es heute auch nicht mehr darum geht, den Kunden zufriedenzustellen, sondern ihn zu begeistern, wissen wir schon. Der Redner bringt dazu einige leicht zu verstehende Beispiele, wie einfach es manchmal sein kann, seine Kunden zu begeistern, und wie wichtig es ist. Zufriedene Kunden wechseln schnell den Lieferanten, begeisterte bleiben, selbst wenn der Preis etwas höher ist.

Nach einer Netzwerkpause spricht er über »Abschluss sicher verkaufen« und warnt ausdrücklich davor, zu viel »Berater« und zu wenig »Verkäufer« zu sein. Er stellt Kaufsignale vor und erklärt, wie Verkäufer den richtigen Zeitpunkt

erkennen, um »den Sack zu zumachen«. Dabei rät er zu Alternativfragen, gespickt mit einigen Feinheiten. Zum Beispiel: »Wollen Sie nur die Schuhe oder auch die Schuhspanner zum Aktionspreis von 49,90 € dazu?« Natürlich würde kaum ein Mann die Schuhspanner kaufen, also ist die logische Antwort: »Sie sind ja verrückt, 50,-€ für die Schuhspanner. Ich nehme nur die Schuhe.« Ziel erreicht – Schuhe verkauft.

Am Nachmittag hält er gleich nach der Mittagspause seinen wohl brilliantesten Vortrag zum Thema »Geistige Brandstiftung«. Dabei geht es unter anderem um das Verkaufen über »Schmerzen«, wie es sich häufig Versicherungen und Autovermietungen zunutze machen. Im letzten Vortrag des Tages hören die Teilnehmer noch allerlei wichtige Tipps und Tricks zum Thema Vor- und Einwandbehandlung. Dabei gibt er einige kreative Antworten auf die häufigsten Einwände, die jeder Verkäufer nun für sich selbst adaptieren kann.

Dirk Kreuter punktet mit starken Inhalten, die er auf humorvolle Weise und in sehr guten Geschichten verpackt rüberbringt, sodass sich Verkäufer aller Branchen angesprochen fühlen und gleich am nächsten Tag ihr neu erlerntes Wissen umsetzen können.

Bei der SALESLEADERS-Veranstaltung eröffnet Gaby S. Graupner den Tag mit ihrem Vortrag »Schattensprünge – wie Sie über sich hinauswachsen«. Der Vortrag ist nicht schlecht, bietet aber nicht die großartigen Neuerungen. Dennoch motivierend, ein guter Start.

Im Anschluss tritt Martin Limbeck mit einem neuen Vortrag auf. »Das DIANA-Prinzip®« ist sein Thema, es steht für »die intelligente Art der Neukunden-Akquise«. Der Verkaufs-Experte weiß, dass 80% aller Geschäfte erst nach 5 bis 12 Kundenkontakten geschlossen werden. Dran bleiben zahlt sich also aus. In bekannt energischer Art ist Limbeck ein Vorbild für viele Verkäufer. Der Saal ist voll bei der Sache und hängt an seinen Lippen. Besonderes Highlight: Das Pu-

Nächster Termin in

Wien Umgebung:

SALESLEADERS:

18. Nov. 2016 Vösendorf
www.salesleaders.de

Vertriebsoffensive:

18. – 19. Nov. 2016

Magna Racino

www.bestseller-verlag.com

blikum »wirft« dem Referenten mögliche Kaufeinwände zu, und Limbeck antwortet ad hoc. Die Teilnehmer sind über die Schlagfertigkeit und die Qualität der Antworten fast sprachlos.

Etwas ruhiger als sonst und mit richtigem Tiefgang tritt danach Andreas Buhr auf die Bühne. Sein Thema ist das Führen von Vertriebsteams. Man erkennt sofort die jahrelange Erfahrung. Um an die richtigen Mitarbeiter zu gelangen, empfiehlt er etwas Ungewöhnliches und für die meisten Teilnehmer etwas Neues, nämlich die Kunden nach Empfehlungen für Mitarbeiter zu fragen: »Lieber Kunde, wen in Ihrem Umfeld würden Sie eine Mitarbeit in unserem Unternehmen ermöglichen/empfehlen?« Er weist auch darauf hin, dass eine Führungskraft immer zu 100% hinter einer Entscheidung stehen muss. Denn ein Ja mit 60% ist gleichzeitig ein Nein mit 40%. Zweifeln führt zu den meisten Misserfolgen.

Nach der Mittagspause hält Magda Bleckmann einen Vortrag zum Thema »Netzwerk 1x1«. Naja, nicht schlecht, aber inhaltlich leider für erfahrene Verkäufer nicht viel Neues.

Ganz anders der Vortrag von Karl Pinczolics, Sie wissen schon, der mit dem markanten Lachen. Der Universitätsprofessor schafft es mit viel Humor hervorragend, neue Inhalte zu transportieren. Aus eigener Forschung weiß er, dass der initiative Verkäufer stets mehr Abschlüsse macht, und vergleicht es mit Flirten. »Wer bekommt eher eine Frau ab? Der, der jede die ihm gefällt anspricht, oder der, der an einem Tisch sitzt und wartet, bis seine Traumfrau zu ihm kommt?« Klare Ansage, die jeder im Saal sofort versteht.

Am Ende des Tages dann noch ein Highlight: Stimmexperte Arno Fischbacher referiert sehr dynamisch über die Relevanz der Stimme im Verkauf. »Stimme ist die hörbare Körpersprache«, weiß der Profi. Er gibt ganz konkrete Tipps, wie mit leichten Übungen die Stimme gelockert und geschult werden kann.

Ein abwechslungsreicher Tag, inspirierend mit vielen wertvollen Inhalten, aus unterschiedlichen Perspektiven. Der Nachteil ist bei so vielen Referenten, dass nicht jeder jedem gefällt.

Statt eines Fazits ein Appell:

Lieber Herr Kreuter, lieber Herr Limbeck, lieber Herr Buhr! Wenn Sie in Zukunft die Veranstaltung an unterschiedlichen Tagen organisieren, im Optimalfall an zwei aufeinanderfolgenden, haben alle Beteiligten mehr davon. Österreichische Verkäufer werden es Ihnen danken! Denn es ist wirklich schade, auf eine der beiden Veranstaltungen verzichten zu müssen. **T**



MITARBEITER GESUCHT?

Mit StepStone finden Sie Aufsteiger für Ihr Unternehmen.