

## SALES LEADERS

## Zwischen Big Data und Face-to-Face: Auf die richtige Mischung kommt es an

Text: Martin Limbeck



Foto: Nils Schwarz

Als Verkäufer sollten Sie sich auf den Kern Ihrer eigentlichen Tätigkeit fokussieren. Und was ist das? Das Verkaufen natürlich. Sie werden nicht dafür bezahlt, dass Sie sich hinter Ihrem PC verschanzen, E-Mails schreiben und mit Kunden chatten. Natürlich haben sich die Zeiten geändert.

Was ich als junger Kopiererverkäufer erlebt habe, können Sie nicht mehr mit dem heutigen Verkaufen vergleichen.

Durch die weiterhin zunehmende Digitalisierung und Automatisierung von Produktionswegen wird alles effizienter, Vertriebswege und Einkaufszyklen werden kürzer. Dadurch wird auch draußen im Verkauf alles immer schneller. Ohne moderne Hilfsmittel wie CMS-Systeme könnten wir da gar nicht mehr mithalten. Richtig eingesetzt können sie uns eine Menge Arbeit abnehmen. Entscheidend ist jedoch, dass Sie sich darauf nicht ausruhen dürfen. Denn die großen Deals werden immer noch von Mensch zu Mensch gemacht.

Um am Puls der Zeit zu bleiben, müssen wir auch virtuelle Verkaufswege anbieten, über die wir die Kunden emotional abholen und durch die sie sich persönlich betreut fühlen. Wir brauchen neue Ideen, um im Erst- und Zweitkontakt die Technik der Zukunft zu nutzen. Ich bin allerdings überzeugt, dass der Verkaufsabschluss – das, worum es am Ende immer geht – weiterhin zwischen Menschen gemacht wird. Das gilt vor allem für größere Investitionen. Wenn Kunden im Business-, aber auch im Privatbereich einen größeren Betrag ausgeben, brauchen sie in erster Linie eins: Das Vertrauen in das Produkt oder die Dienstleistung und in den Verkäufer. Und das kann ihnen nur ein Mensch aus Fleisch und Blut geben.

SALESLEADERS 2016  
18. November, Wien



Für BestSeller.

## Die WIFI-Vertriebsakademie

Alles rund um Erfolg und Karriere im Vertrieb.

**Kostenlose Info-Veranstaltung: Do, 16.6.2016, 17.30 Uhr**

Details siehe [www.wifiwien.at/293305](http://www.wifiwien.at/293305)

Ausbildung zum/zur

### Vertriebsaußendienst- Mitarbeiter/-in

Details siehe [www.wifiwien.at/291115](http://www.wifiwien.at/291115)

Kursdauer: 11.7. – 8.9.2016 (128 Lehreinheiten)

Ausbildung zum/zur

### Vertriebsleiter/-in

Details siehe [www.wifiwien.at/291505](http://www.wifiwien.at/291505)

Kursdauer: 11.7. – 3.8.2016 (120 Lehreinheiten)

**WIFI. Wissen Ist Für Immer.**

[www.wifiwien.at/kontakt](http://www.wifiwien.at/kontakt), T 01 476 77-5555, Währinger Gürtel 97, 1180 Wien

[www.wifiwien.at/Vertriebsakademie](http://www.wifiwien.at/Vertriebsakademie)

[www.facebook.com/WIFI-Oesterreich](https://www.facebook.com/WIFI-Oesterreich)



Rest-  
plätze  
sichern.

