

Zuletzt aktualisiert: **04.04.2012 um 13:38 Uhr** (Kommentare)

Die Visitenkarten des Verkäufers

Was Verkäufer zum Erfolg führt: Experten schmieden das Rüstzeug für langfristigen Erfolg - jenseits von Fach- und Produktwissen. Gewinnen Sie Tickets für die 4. Verkäufertagung am 19. April im Grazer Hotel Novapark!



Foto © Fotolia

Unterschiedlicher könnten die Themen der "4. Österreichischen Verkäufertagung" nicht sein. Und doch haben sie eines gemeinsam: Sie sind Bausteine auf dem Weg zum Top-Verkäufer. Tipps von Experten:

Ordnung

Was braucht der perfekte Verkäufer auf dem Schreibtisch, um effizient arbeiten zu können?

JÜRGEN KURZ: Er braucht genau den einen Vorgang auf dem Tisch, an dem er gerade arbeitet. Das garantiert ein Maximum an Konzentration. Ein Verkäufer hat oft drei Arbeitsplätze: am Schreibtisch, im Auto, beim Kunden.

Welche Außenwirkung hat ein leerer Schreibtisch?

KURZ: Wenn die Schreibtische leer sind, entsteht der Eindruck, man würde nichts leisten. Wenn man aber mit Menschen zu tun hat, die an leeren Schreibtischen sitzen und trotzdem gut organisiert sind, merkt man die Professionalität. Es gibt Studien aus den USA, wonach Chefs

Mitarbeiter mit ordentlichen Schreibtischen bei Beförderungen bevorzugen.

Wie wirkt sich Ordnung auf den Verkaufserfolg aus?

KURZ: Das Fraunhofer-Institut in Deutschland hat ermittelt, dass die Studienteilnehmer durchschnittlich zehn Prozent der Arbeitszeit mit Suchen verbringen, sechs Prozent in von den Mitarbeitern als sinnlos empfundenen Besprechungen. In dieser Zeit könnte man etwa schon darüber nachdenken, was die Kunden tatsächlich möchten.

PROTOKOLL: BIRGIT PICHLER

MANAZON: Frauen kaufen gern von Frauen, Männer von Männern. Sie kennen die Denk-, Kommunikations- und Kaufentscheidungsmuster ihres Geschlechts bestens und können sich sehr gut darauf einstellen. Verkäuferinnen haben mehr Empathie, sind aber risikoscheuer und haben mehr Angst vor Ablehnung, einem Nein des Kunden. Verkäufer sind ergebnisorientierter. Im Vertrieb haben sich gemischte Teams als die erfolgreichsten erwiesen.

Begeisterung

Wie bleibt man trotz Rückschlägen motiviert?

GREGOR ROSSMANN: Indem wir versuchen, Rückschläge und Probleme als Herausforderung zu sehen, an denen wir wachsen können. Wesentlich ist, dass wir Rückschläge als Teil unseres Lebens akzeptieren. Sie zeigen uns, dass wir unsere Strategie ändern müssen, um wieder vorwärtszukommen. Wichtig ist, dass wir für unser Scheitern die Verantwortung übernehmen. Dazu gehören Mut und Selbstvertrauen. Wir sollten die Situation sachlich analysieren, dann heißt es, sie abzuhaken und uns auf unsere Ziele und Stärken zu konzentrieren.

Wie wandelt man Stressenergie in positive Energie um?

ROSSMANN: Erst wenn wir energieraubende Faktoren analysiert haben, können wir die Aufgaben so gestalten, dass sie uns heraus- und nicht mehr unter- oder überfordern. Als Herausforderung erleben wir sie, wenn wir aufgrund unserer Fähigkeiten in der Lage sind, sie zu bewältigen. Darüber hinaus müssen wir einen Sinn erkennen, in dem, was wir tun.

PROTOKOLL: BIRGIT PICHLER