MEET THE COACHES. **Fünf Referenten, ein Thema: An der Begegnungsplattform von Küche Schweiz und Möbel Schweiz präsentierten versierte Verkaufstrainer ihre Strategien für einen erfolgreichen Verkaufsabschluss.**

Verkaufen will gelernt sein

Bild: SZ, Monika Hurni

Rainer Klein (links), Geschäftsleiter von Küche Schweiz, und die Referenten freuen sich über den gelungenen Anlass.

«Wenn die Antilope in der afrikanischen Savanne am Morgen aufsteht, dann weiss sie, dass sie schneller laufen muss als der schnellste Löwe – und der Löwe weiss, dass er schneller laufen muss als die langsamste Antilope.» Mit diesem Sprichwort verdeutlicht Thomas Witt von der Witt Consulting GmbH, worum es in der Geschäftswelt geht: «Wenn du Erfolg haben willst, dann musst du früh aufstehen und schnell laufen.» Ähnlich sieht das auch Bruno Hofer vom Beratungsunternehmen P.OE.T.: «Im Verkauf gibt es weder Silber noch Bronze; wenn Training also die richtige Lösung ist, dann trainieren Sie permanent», fordert er vergangenen Dienstag die gut dreissig Zuhörer im D4 Conference Center in Root LU auf. Denn die Organisationsentwicklung sei abhängig von der Personalentwicklung.

Den Kunden verblüffen

Für Gerd Pabst von der AEF AG dreht sich im Verkauf alles um den «Faktor Mensch». «Wenn ich es nicht schaffe, mit einer Kundin so zu sprechen, dass sie sich verstanden fühlt, dann nützt auch alles andere nichts», betont er. Der Kaufentscheid basiere neben dem Preis in erster Linie auf der persönlichen Sympathie.

Den Preis greift Reinhard Stier von der IUP GmbH als Thema auf. Es sei wichtig, frühzeitig über Preise zu sprechen, denn so bewege man sich von Beginn weg im passenden Kundensegment. «Ausserdem müssen Sie den Schneid haben, über ‹kaufen› zu reden», ansonsten könne es passieren, dass sich der Kunde ausführlich beraten lasse und am Ende woanders kaufe.

«Der wichtigste Tag ist der Alltag», ist Jörg Neumann von Neumann Zanetti & Partner überzeugt. Es sei notwendig, Gewohnheiten zu durchbrechen und die Kunden auch mal zu verblüffen. Als unerlässliches Mittel für den Erfolg eines Unternehmens sieht er einen wertschätzenden Führungsstil. Und in diesem Punkt sind sich alle fünf Coaches einig: Der Erfolg eines Unternehmens steht und fällt mit dessen Führung. MH

→ www.küche-schweiz.ch
→ www.möbelschweiz.ch

Absaug-technik

Planung & Beratung
Kundenspezifische Gesamtlösungen

Rein- & Rohlufttechnik
den Kundenbedürfnissen entsprechend

Steuerungstechnik
dem Kundennutzen angepasst

Entsorgungstechnik
Brikettierpressen & Zerkleinerer

Ventilatorenbau
Eigenbau aus Schweizer Produktion

Rohrbauteile
Lagerhaltig & Massanfertigungen

Ihr Komplettanbieter
alles aus einer Hand

FUCHS AADORF
ABSAUG- UND HAUSTECHNIK
Mehr Energie für anderes.