

Ein schneller Euro ist nicht alles

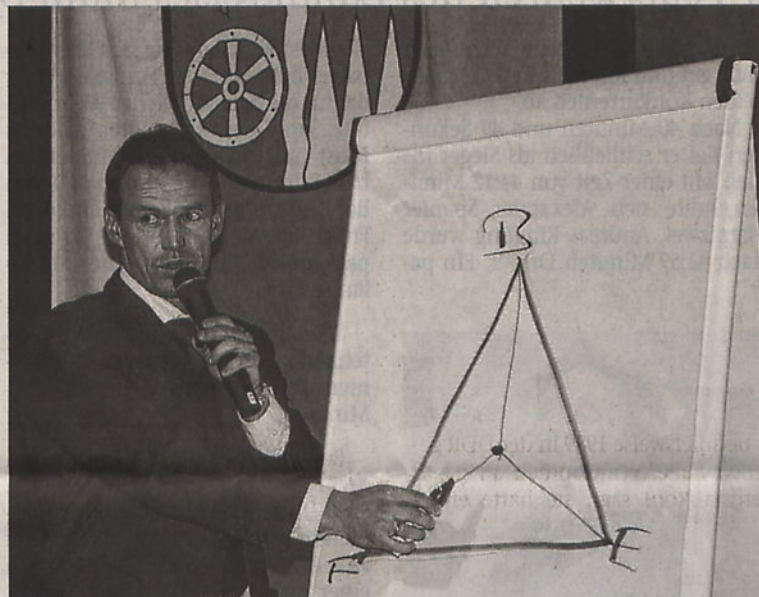
Matthias Bär referierte im Rathaus über „Die Kunst des entspannten Verkaufens“

Von unserem Mitarbeiter
GÜNTER ROTH

MAIN-SPESSART Wie leicht es sein kann, zufriedene Kunden zu gewinnen und wie die Effizienz dabei deutlich gesteigert werden kann, zeigte der Nürnberger Kommunikationstrainer Matthias Bär in Karlstadt im Saal des historischen Rathauses mit seinem Vortrag „Die Kunst des entspannten Verkaufens“. Organisator des Referats war das Gründerservicenetz Main-Spessart (GSN).

„Langfristige Partner zu gewinnen, ist besser als der schnell verdiente Euro, bei dem sich der Kunde am Ende übers Ohr gehauen fühlt“, war eine der Kernthesen von Matthias Bär. Erfolgreiches Verkaufen bedeute, Menschen für Ideen, Visionen und Lösungen zu begeistern, von denen man selbst überzeugt ist, und diese Menschen für sich zu gewinnen. Der Wunsch, etwas zu kaufen, resultiere stets aus Lust (etwas gerne haben wollen) oder Leid (etwas dringend brauchen). Daher sei es die Aufgabe des Verkäufers, Lust oder Leid des Ansprechpartners zu erkennen und ihm eine entsprechende Lösung zur Verfügung zu stellen.

Eine partnerschaftliche menschliche Beziehung zwischen den Geschäftspartnern sieht er als unerlässlich, denn diese sei sehr oft wichtiger als der Preis. Daher gelte es, den Kunden als Menschen abzuholen, seine Bedürfnisse und Wünsche zu verstehen.



Kommunikationstrainer Matthias Bär sprach im Karlstadter historischen Rathaus über Möglichkeiten des „entspannten Verkaufens“. Organisiert hatte die Veranstaltung das Gründerservicenetz Main-Spessart. FOTO ROTH

Außerdem forderte Bär seine rund 60 Zuhörer aus dem Main-Spessart-Kreis auf, sich auch um sich selbst zu kümmern. „Nur wenn wir dafür sorgen, dass es uns selbst gut geht, können wir dauerhaft positiv auf unser Umfeld wirken“, sagte er. Eine gesunde Balance zwischen Beruf, sozialem Netzwerk wie die Familie und das eigene Ich sei für eine langfristige Leistungsbilanz unerlässlich.

Ausführlich ging der Referent auf Grundlagen der aktiven Gesprächsführung ein. Agieren brauche auf

Dauer wesentlich weniger Energie als reagieren, betonte er. Es sollte daher Ziel sein, die Führung und Verantwortung für das Gespräch zu übernehmen, um so einfach, verständlich und so zügig wie möglich das optimale Gesprächsergebnis für alle Gesprächsbeteiligten zu erreichen. Auch hier verwies er wieder auf Lösungen, die beide Seiten zufrieden stellen sollen.

Für das Verkaufsgespräch sei eine klare Struktur sehr hilfreich, so Bär. Nach einem kurzen Einstieg, der für

Aufmerksamkeit sorgt und Erwartungshaltungen weckt, solle im Hauptteil die Analyse des Bedarfs, aber auch des Potenzials des Gegenübers ermittelt werden, die dann im Idealfall zu einer gemeinsam erarbeiteten Lösung führt. Dabei sei aktives Zuhören gefordert, der Verkäufer solle den Kunden nicht „zureden“, sondern ihm „sagen lassen, wo's ihn drückt“. Durch offene Fragen (was, wann, wie viel?) erhalte man leicht wichtige Informationen

In der Entscheidungsphase zeigt sich der ideale Verkäufer als Einkaufsentscheidungshelfer. Alternativfragen führen hier oft schnell zur Entscheidung. Nach erfolgreichem Geschäft aber, so forderte Bär seine Hörer auf, solle man unbedingt am Ball bleiben, denn es sei so viel einfacher, als neue Kunden zu gewinnen. Ganz wichtig aber sei die persönliche Integrität. Dauerhafter Erfolg sei nur möglich, wenn man klar und ehrlich auftreten könne. Wer glaube, einfach gelernte Strategien oder Muster als psychologische Tricks anwenden zu können, werde mit Sicherheit schnell Schiffbruch erleiden, warnte Bär.

Landrat Thomas Schiebel betonte bei der Eröffnung des GSN-Informationsabends, das Gründerservicenetz habe in den vergangenen acht Jahren mit weit über 2000 Beratungen und rund 500 Existenzgründungen eine echte Erfolgsstory geschrieben. Die verwendeten Haushaltsmittel seien gut angelegtes Geld, da sie eine aktive Wirtschaftsförderung bedeuten.