

POWER SELLING-TAG 2008

Erich-Norbert Detroy im Interview

K.M.: Der Jahresanfang ist ja immer auch die Zeit der guten Vorsätze. Wie können Verkaufsmitarbeiter ins neue Jahr starten, ohne sich erstens durch zu viele Vorsätze zu blockieren, sich aber zweitens ausreichend Ziele (persönliche Ziele) zu setzen, die auch umsetzbar sind?

Erich-Norbert Detroy: Ja, am 1. Jänner hat man meist vergessen, was man sich an Silvester vorgenommen hat. Und dann ist erst mal das große Wehklagen über höhere Ziele. Doch höhere Ziele als im Vorjahr müssen im Verkauf sein, denn nur gesundes Wachstum führt dauerhaft zu Gewinn.

Um das neue Jahr richtig zu starten, sollte man seine Ziele schriftlich formulieren und diese immer wieder vor Augen führen (sei es durch ein Plakat an der Wand, sei es durch den Bildschirmschoner). Und dann heißt es: starten! Möglichst nimmt man sich in den ersten Monaten je Etappenziel ein kleines bisschen mehr vor, als sich dieses durch die 12 Monate teilen ließe, um so dem Motto gerecht zu werden: „Wie man startet, so liegt man im Rennen“. 60% aller Formel-1-Rennen werden aus der Pole Position gewonnen.

K.M.: Beim Power-Selling-Tag geht es um Impulse, Ideen und Motivation. Wie wichtig ist es, dass man sich neben dem anstrengenden Tagesgeschäft Freiräume schafft und wie erhält man sich diese Freiräume über einen längeren Zeitraum – Stichwort Selbstmanagement?

Erich-Norbert Detroy: Natürlich sind Freiräume wichtig. Schon in den 20er Jahren hat der legendäre IBM- Boss Thomas J. Watson das Motto: „THINK!“ ausgegeben. Dieses bewirkt, dass bis heute IBM weltweit als die Firma gilt, die am meisten Patente einreicht (300.000 pro Jahr).

Freiräume schafft man am besten vormittags vor dem ersten Termin, so entsteht auch Vorfreude und damit Verhandlungslaune. Aber auch nach getaner Arbeit gilt es kurz innezuhalten, den Tag Revue passieren zu lassen, sich symbolisch auf die Schulter zu klopfen und den neuen Tag gleich vorzubereiten.

Monatlich mindestens einmal sollte man 3 bis 4 Stunden einplanen, am besten immer am Monatsersten, um seinen Job strategisch zu durchdenken und sich folgende Fragen zu beantworten:

- Was habe ich gut gemacht?
- Welche Fehler werde ich zukünftig vermeiden?
- Welche Potenziale stecken noch in meinem Job/Gebiet?
- Was werden im kommenden Monat meine Zielkunden (hohes Potenzial) sein?

- Welche Impulse könnte ich meiner Firma geben, damit diese noch verkaufsfähiger wird?
- Wo steckt mein persönliches Optimierungspotenzial?

K.M.: Was können Führungskräfte im Vertrieb/Verkauf tun, um ihre Mitarbeiter und Verkaufsteams dazu zu bringen, Liebe, Lust und Leidenschaft für den Markt zu entwickeln?

Erich-Norbert Detroy: Führungskräfte leben „Liebe, Lust und Leidenschaft für den Markt“ am besten vor. Sie sind selbst die begeisterndsten Mitarbeiter, sie helfen ihren Verkaufsmitarbeitern bei der Bewältigung großartiger Aufgaben und Gewinnung großer Aufträge aktiv mit.

Dazu benötigen Führungskräfte Anregungen, die es ja zu Hauf gibt:

- Bitte pro Jahr eine Managerbiographie lesen!
- Das Buch „Mit Begeisterung verkaufen“ von Erich-Norbert Detroy lesen
- Mit offenen Augen und denkender Stirn auf Ideenklau über eine Verkaufsmesse gehen!

K.M.: Verkaufsgespräch und Verkaufsabschluss: Welche Grundregeln gehören hier zu den "Klassikern" und gibt es Veränderungen, auf die sich der Verkäufer einstellen muss?

Erich-Norbert Detroy: Es gibt so viele Grundregeln, aber einige wenige zur Auswahl:

- Versuche zum strategischen Lieferanten zu werden
- Kenne dich beim Kunden aus (Motive, Pläne)
- Habe die Vision eines begeisterten Kunden nach deinem Gespräch.

Und nun zu den Veränderungen. Verkaufen bleibt verkaufen. Aber es muss nun ernst genommen werden. Ernster denn je. Denn wer nur berät ohne abzuschließen, bereitet den Boden für die Konkurrenz vor. Konsequentes Verkaufen ist gefragt.

Der Markt wird enger, die Konkurrenz wird heftiger. Wer sich hier in Preisgesprächen zum Laien stempelt, kann nur verlieren. Spitzenverkäufer der Zukunft beherrschen das Metier der Preisverhandlungen.

Das Interview führte Karina Matejcek.

Seien Sie dabei!

Power Selling-Tag am 30. Jänner 2008

Alle Informationen auf: www.opwz.com