



Sieben Geheimnisse der Spitzenverkäufer

Laut Verkaufstrainer Ingo Vogel kaufen Menschen in erster Linie Emotionen. Kürzlich lüftete er in Hartberg die Geheimnisse des erfolgreichen Verkaufs.

Wettbewerb bedeutet Konkurrenz, und davon haben Unternehmer mehr als genug, besonders im Handel. Mit sechs Quadratmetern pro Kopf liegt Österreich mit

seiner Verkaufsflächendichte im europäischen Spitzenfeld. Dennoch ist Erfolg im Verkauf machbar. Wie? Das verrät der renommierte Verkaufstrainer und Buchautor Ingo Vogel kürzlich in Hartberg. Er war der Einladung der WK-Regionalstelle Hartberg und der Sparte Handel gefolgt, um über die sieben Geheimnisse der Spitzenverkäufer zu sprechen.

Verkauf von Emotion

„Menschen kaufen nicht Produkte, sondern Emotionen“, sagt Vogel. Daher müsse der Verkäufer in erster Linie seine Person verkaufen und erst dann das Produkt. Laut Vogel werden nicht nur rund 80 Prozent aller Entscheidungen unbewusst gefällt, auch die Signale, die der Kunde vom Verkäufer empfängt, werden unbewusst verarbeitet. „Glaubwürdig zu sein, ist die Basis zum Erfolg“, weiß der erfahrene Verkaufstrainer. Gerade deshalb sei es besonders wichtig,

dass das gesprochene Wort immer mit der Körpersprache konform geht. Denn Unglaubwürdigkeit zähle nämlich bei den Kunden zu den unverzeihbaren Fehlern.

Sieben Geheimnisse

Was einen echten Spitzenverkäufer ausmacht, fasste der deutsche Verkaufstrainer in sieben Punkten zusammen. „Erfahrungen und Erkenntnisse aus mehr als 1000 Gesprächen mit Top-Sellern habe ich dabei verarbeitet“, verrät Vogel.

Spitzenverkäufer sind immer Gefühlsmanager, lautet sein erstes und grundlegendes Geheimnis, worauf die restlichen sechs aufbauen: „Um Kunden in die gewünschte Emotionswelt führen zu können, damit sie kaufen, muss auch die eigene Stimmung passen“, erklärt der Trainer. Der Weg zur eigenen positiven Stimmung führe über das sogenannte Glücksquadrat. Dazu nimmt man Einfluss auf das Denken, indem man sich an eine Situation erinnert, die mit starken, schönen Gefühlen ver-

bunden ist. Dieser Gedanke löst ein positives Gefühl aus, das wiederum das Erleben beeinflusst und sich letztlich im Verhalten widerspiegelt, wie in der Sprache, der Körpersprache, der Mimik und dem Blick. „Gute Laune wird auf diese Weise abrufbar und beeinflusst den Kunden positiv“, fasst Vogel zusammen.

Auch die weiteren sechs Erfolgstitps sind laut dem Verkaufstrainer offene Geheimnisse: „Es kommt nur darauf an, ob wir dementsprechend auch handeln.“ So würden etwa Spitzenverkäufer um die Macht der Eindrücke wissen, wobei der erste und letzte die entscheidenden seien. Sie müssten auch Meister der Wahrnehmung sein, ebenso wie Wünschedetektive. Top-Seller sollten auch Magier der Kommunikation sowie Typberater sein. „Über Beobachtung kann man sehr leicht herausfinden, welcher Kundentyp einem gegenüber steht und wie dieser beraten werden möchte“, konkretisiert Vogl. Mit dem siebten Geheimnis schließe sich der Erfolgskreislauf.

Anja Genser
anja.genser@wktmk.at

Ingo Vogel: „80 Prozent aller Entscheidungen werden unbewusst gefällt.“

Mehr Ingo Vogel

Seit zwölf Jahren ist Ingo Vogel Verkaufstrainer. Der Deutsche ist fünffacher Autor und gilt europaweit als Experte für emotionales Verkaufen. Wifi-Seminar mit Vogel: Am 14. 1. in Gleisdorf, Ambio. www.stmk.wifi.at/ambio. Kosten: 320 Euro pro Person.

