

PRESSEAUSSENDUNG

Mödling, März 2010

Back to the roots: Qualität, Authentizität und Wertschöpfung als Erfolgsfaktoren moderner Verkaufsprofis

Sie sind der Motor unserer Wirtschaft und der Hebel jedes Unternehmens, das sich seine Konjunktur selbst gestalten will: Verkäufer und Verkäuferinnen. Was sie dafür brauchen: exzellente Ausbildung und eine Plattform, die für eines steht: Wissensvorsprung im Verkauf!

So trafen sich am 11. und 12.3.2010 knapp 200 Verkäufer und Verkäuferinnen aus unterschiedlichsten Branchen unter dem Motto „Mythos Verkauf – die modernen Verkaufsprofis“ auf dem 2. Österreichischen Verkaufskongress in der Wirtschaftskammer Österreich in Wien, organisiert von VBC in Kooperation mit dem WIFI Management Forum.

Mit den Worten „Verkauf ist sexy!“ eröffnete der Moderator Rudolf Semrad, Geschäftsführer der Swatch Group Österreich, die 2-tägige Veranstaltung und überließ die Bühne den hochkarätigen Referenten aus der Wirtschaft, allen voran Johannes Gutmann, Geschäftsführer von Sonnentor. Er begeisterte die Teilnehmer bei seinem Vortrag „Think global, act local“ mit Authentizität, zeigte auf, wie nahe „global“ und „local“ heute beieinander liegen - „Im Waldviertel sind wir nicht standortbegünstigt, aber nur einen Mausklick von Tokio entfernt!“ – und wie alte Werte wie Tradition, Ruhe, Wertschätzung und Handarbeit kombiniert mit modernen Elementen auch und gerade in der schnelllebigen Zeit von heute wertschöpfend und nachhaltig zum Erfolg führen können.

Zum Thema „Die Marke bin ich“ teilte Michael Krammer, CEO von Orange, seinen Erfahrungsschatz mit den Teilnehmern und sprach darüber, wie wichtig es ist, alle Mitarbeiter im Unternehmen zu Markenbotschaftern und Verkäufern zu machen, und was es in Zeiten globaler Vernetzung zu bedenken gilt: „Verkauf ist nicht mehr das Decken eines Bedarfs, sondern das Wecken eines Bedarfs! Die Marke muss halten, was wir versprechen. Der Kunde kann heute jede Nichteinhaltung eines Versprechens vor einem großen Publikum ausbreiten.“

Angeregt diskutiert wurde in der Podiumsdiskussion „Die neue Ethik im Verkauf – Nachhaltigkeit und Kundenbindung als Credo moderner Geschäftspolitik“. Tanja Obmann, Senior Training Manager im Retail Bereich der OMV: „Was sich verändert hat: Unsere Kunden erwarten sich nicht nur, dass ihre Erwartungen erfüllt, sondern übertroffen werden! Sie treffen Entscheidungen, die auf Bauchgefühl basieren, und dieses wiederum basiert auf Vertrauen!“. Wie wichtig der Faktor Mensch bei der Kaufentscheidung ist, fasste Mag. (FH) Oliver Wieser, Fachbereichsleiter für Sales Management an der Fachhochschule Campus 02 zusammen: „Sehr wichtig! Ehrlichkeit und Authentizität sind nachhaltig, daran wird man auch gemessen.“ Diskutiert wurde auch die Rolle des Internets im Verkauf und warum dieses

kaum eine andere Disziplin so sehr unter Druck bringt. „Das Internet ersetzt viel Verkauf in standardisierten Prozessen. Für nicht standardisierte Lösungen braucht es exzellent geschulte Verkäufer! Wir brauchen in Europa den Qualitätsdrive, und der geht nur mit wertschöpfendem Verkauf!“, so Univ.-Prof. Dr. Günter Schweiger.

Aus 13 praxisorientierten 90-minütigen Workshops konnten die Teilnehmer pro Tag einen besuchen. So lernten sie im Workshop „Sag mir, wo die Kunden sind“ mit Ralf Springer das Customer Profiling kennen und damit vorab die Potenziale möglicher Kunden zu evaluieren. Im Workshop „Die Kompetenz, die aus dem Hörer kommt“, geleitet von Buchautorin Eva Maria Zimmerl, erfuhren die Verkäufer, wie man am Telefon schnell zur Zielperson durchdringt und damit die „Vorzimmerbarriere“ charmant umschiff. „Bewegte Argumente“ hieß der Workshop der Körpersprache-Profis Mag. Reinhold Wurzer und Mag. Martin Schwanda. Besonders beeindruckte, welchen Unterschied es in der Kommunikation ausmacht, wenn die Gesichtsmimik durch eine Maske verändert wird. Wie Verkäufer professionell reagieren, wenn der Kunde buchstäblich „auf der Palme“ ist, erfuhren die Teilnehmer im Workshop „Reklamationen als Chance“ beim Buchautor zum selbigen Thema, Christian Obermüller, VBC.

Nähere Informationen:

VBC VerkaufsberaterInnencolleg, Mag. (FH) Marina Steiner
Tel.: 02236 908 107 23, Mobil: 0676 84 11 41 46, E-mail: steiner@vbc.at
www.vbc.at/ Rubrik „Österreichischer Verkaufskongress“

Pressefotos:

www.vbc.at/ /Rubrik Presse/Pressefotos

Das VBC VerkaufsBeraterInnenColleg, gegründet 1997, ist seit 2001 Marktführer im qualitativ hochwertigen Verkaufstraining in Österreich. Die Gründer: Niklas Tripolt, Emil Hierhold, Robert Klemensich und Heinz Feldmann – allesamt Praktiker. Mit Blended Learning – einer individuell abgestimmten Mischung aus Lehr- und Lernmedien für die optimale Umsetzung der Lerninhalte in die eigene Verkaufspraxis – ist VBC auch Brancheninnovationsführer. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.vbc.at.