

Für **Verkaufsprofis** und die, die es werden wollen: Mit hunderten „Rezepten“ aus der Verkaufspraxis!



WIFI Lehrgangleiter **Peter Trameger** ist seit über 30 Jahren in seiner Vertriebs- und Ausbildungstätigkeit für die unterschiedlichsten Vertriebsformen und Branchen im nationalen sowie internationalen Bereich tätig.

Die Ausbildungsreihe „Verkauf im Außendienst“ beinhaltet sechs Module zu je zwei Tagen (nächster Start Anfang Februar 2015). Als Seminartermine werden wahlweise Freitag/Samstag oder Mittwoch/Donnerstag angeboten. Nach den sechs Modulen kann eine in der Wirtschaft anerkannte Prüfung zum diplomierten Außendienst-Verkäufer abgelegt werden!

Alle Module können auch einzeln und in beliebiger Reihenfolge absolviert werden. Bei Gesamtbuchung aller 6 Module gibt es vom WIFI interessante Vergünstigungen.

Herr Trameger, warum sollte ein/e VerkäuferIn die WIFI-Ausbildungsreihe zum Diplomverkäufer besuchen, was bringt sie ihr/ihm?

Peter Trameger: „Der Hochleistungssport beweist es sehr gut: Wer nicht genügend oder überhaupt nicht mehr trainiert, dessen Leistung wird zunehmend schlechter. Auch im Berufsleben sind Trainings daher absolut notwendig. Die Rückmeldungen vorseiten der AbsolventInnen – auch erfahrener, langjähriger VerkäuferInnen – in Bezug auf dieses WIFI-Training sind sehr positiv.“

Dem Verkaufsprofi ist bewusst, dass Verkaufen eine Abfolge von Verhaltens- und Benimmregeln ist, die es ihm erleichtern seine Gesprächspartner leichter vom Wert einer Idee überzeugen zu können. Diese Regeln sollten laufend bewusst eingesetzt werden und im Training perfektioniert werden. Denn der Kunde kauft nicht die Dienstleistung oder das Produkt, sondern in erster Linie den Verkäufer.

Warum profitieren auch „altgediente“ VerkäuferInnen von der Ausbildung?

Peter Trameger: „Langjährige VerkaufsmitarbeiterInnen erarbeiten sich unbewusste Kompetenzen im täglichen Kundenkontakt. Um als langjährige/r VerkäuferIn wieder mehr Effektivität und Effizienz im Verkauf zu erlangen, ist es oft wichtig, einen ‚Spiegel‘ vorgehalten zu bekommen: ‚Mach‘ ich die richtigen Dinge – und mach‘ ich die Dinge richtig?‘. Gerade dadurch können auch ‚gestandene VerkäuferInnen‘ sehr stark von den Inhalten der Lehrgangsreihe profitieren.“

Thema Reklamationen: Reklamationen können sehr aufwändig sein. Kann dies der Verkäufer auch als Chance nutzen?

Peter Trameger: Die Reklamation ist eine der größten Chancen, aus einem Laufkunden einen Stammkunden zu machen.

Es gilt, den Kunden ernst zu nehmen, ihm keine Schuld zuzuweisen und vor allem lösungsorientiert mit ihm zu kommunizieren. Das Ziel muss es sein, den Kunden noch stärker die Bereitschaft aufzuzeigen, auch nach dem Kauf mit demselben wenn nicht noch höheren Engagement wie vor dem Kauf für ihn da zu sein.

Der Verkäufer sollte immer daran denken: „Nach dem Kauf, ist vor dem Kauf!“ Nur professionell abgehandelte Reklamationen des Verkäufers setzen den „positiven Anker“ für Folgekäufe.

Welchen Stellenwert hat die WIFI-Lehrgangsreihe zum „Diplomverkäufer“ Ihrer Erfahrung nach in der Wirtschaft?

Peter Trameger: „Eine schöne Anerkennung und ein Beweis für den hohen Stellenwert der Diplomverkäufer-Lehrgänge in der Wirtschaft ist es, wenn Unternehmen – nach Teilnahme eines Vertriebsmitarbeiters am Lehrgang – weitere VertriebsmitarbeiterInnen zu den folgenden Lehrgängen anmelden. Und das ist häufig der Fall!“

Des weiteren höre ich von BerufseinsteigerInnen im Verkauf immer wieder, dass Bewerbungen im Vertrieb mit einem am WIFI erworbenen Diplom sehr positiv verlaufen.“

Gibt es Neuigkeiten / Trends, die sich derzeit am Horizont des Verkaufs ankündigen?

Peter Trameger: „Der Kunde fragt sich immer: Steht der Verkäufer auf meiner Seite oder auf Seite des Unternehmers/Anbieters bzw. sonst irgendeiner Organisation. Wenn ein/e Verkäuferin hauptsächlich verkauft, um die Provision zu erreichen, wird er niemals erfolgreich sein, daran ändert sich auch in Zukunft nichts.“

Erfolgreich sind auch in Zukunft jene VerkäuferInnen, die dem Kunden die Entscheidungsfindung erleichtern und dessen Nutzen in den Mittelpunkt stellen. Denn wer dem Kunden hilft, die für ihn beste Wahl zu treffen, der wird auch künftig und auf Dauer erfolgreich sein.

Die zentrale Mission von VerkäuferInnen ist es also, den Kundennutzen zu identifizieren und nachweisbar zu kommunizieren.“



**Start der Ausbildungsreihe „Verkauf im Außendienst“
Modul 1: Kundenmotivation: 5./6. oder 7./8. Februar 2015**

**WIFI Top Thema mit Erich Norbert Detroy:
„Sich durchsetzen in Preisgesprächen“
29. Jänner 2015, 8.30 bis 16.30 Uhr**

Alle Infos und Anmeldung:

www.stmk.wifi.at/verkauf – 0316/602-1234

