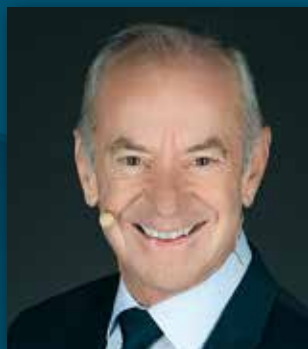


Wissen+Karriere

Magazin für Persönlichkeitsentwicklung, Motivation, Aus- und Weiterbildung



Winfried Bürzle



Rainer Friß



Ilja Grzeskowitz



Kurt-Georg Scheible



Steve Kroeger



Lothar Lay



Bodo Lorenzen



Christa Mesnaric

„Diese Redner begeistern Menschen“



Dr. Martin Kregel



Rainer Wälde



Alexander Wild

5^{STERNE} REDNER



4 198019 404257

Erfolgsstrategien von Spitzenverkäufern

Die Praxis zeigt, dass es sehr unterschiedliche Typen von Spitzenverkäufern gibt. In der TopSpeakers Edition „Die besten Ideen für erfolgreiches Verkaufen“ im GABAL Verlag wurden die Strategien von sieben Spitzenverkäufern beschrieben. Und um dies anschaulich und einprägsam zu vermitteln, wurden diesen Verkäufertypen Tiermetaphern gegeben.

Die fleißige Biene: Sie fliegt von Blüte zu Blüte und sammelt den Nektar. Dieser Verkäufertyp arbeitet einfach deutlich mehr als seine Kollegen und erzielt so mehr Abschlüsse. Fleiß ist sicherlich eine Basis-eigenschaft der meisten Spitzenverkäufer.

Der durchsetzungsfähige Wolf: Er ist sehr zielstrebig und hat den Focus immer auf den Abschluss gerichtet. Er kommt schnell auf den Punkt und stellt den Kundennutzen kurz und prägnant heraus. Längere Diskussionen verhindert er, indem er sie erst gar nicht aufkommen lässt und den direkten Abschluss sucht.

Der schlaue Fuchs: Der Fuchs ist ideenreich und raffiniert. Er analysiert bei welchen Kunden es sich lohnt, Zeit zu investieren und welche Kunden er mit möglichst wenig Aufwand zufrieden stellen kann. Seinen wichtigsten Kunden bietet er einen besonderen Service und diese Kundschaft baut er systematisch aus.

Der unterhaltsame Papagei: Er versteht es schnell, eine gute Beziehung aufzubauen. Er plaudert über Gott und die Welt und verkauft sich selbst. Das Produkt ist nebensächlich. Er ist rhetorisch sehr geschickt und gewinnt über seine sympathische Ausstrahlung. Er braucht den Spaß bei der Arbeit, verliert er diesen so wechselt er – auch in andere Branchen.

Der erfahrene Elefant: Er ist das Schwergewicht in der Branche und betreut sehr lange dieselbe Aufgabe im gleichen Gebiet. Er kennt alle Kunden, Produkte und Mitbewerber. Über seine langjährigen Kontakte stehen ihm die Türen offen und er weiß, wo er seinen Umsatz machen und einfordern kann.

Der selbstbewusste Löwe: Er ist klug, stark und erfolgreich. Er ist ein Stratege und sucht immer neue Vertriebswege, die er systematisch nutzen kann. So baut er sich über das Internet oder über Mund-zu-Mund-Propaganda ein Netzwerk auf, um über sein Gebiet hinaus Umsatz zu machen.

Das anpassungsfähige Chamäleon: Es passt sich perfekt seinem Umfeld/Kunden an. Er beherrscht typgerechtes Verkaufen und adaptiert je nach Situation die verschiedenen Erfolgsstrategien anderer Spitzenverkäufer. D.h. er erkennt, was die verschiedenen Kunden von ihm erwarten und kann sein Verhalten danach ausrichten.

Welchem Spitzenverkäufer kommen Sie am nächsten? Wo liegen Ihre Potentiale? Von wem können Sie noch erfolgreich adaptieren?

In meinem Vortrag „Tierisch gute Spitzenverkäufer“ werden diese Verkäufertypen mit Hilfe von handgefertigten Sprechpuppen in Tiergestalt bildhaft verankert. Und als absolutes Highlight wurde das Thema auch als Theaterstück inszeniert und produziert. Dabei zeigt jeder Spitzenverkäufer auf eindrucksvolle Weise, wie er bei seinen Kunden erfolgreich zum Abschluss kommt. Einen Ausschnitt können Sie sehen unter: <http://www.sellympia.com/videos-interviews/>

Das Theaterstück kann auch auf den Kunden und seine Branche maßgeschneidert werden und mit einem Workshop oder Training mit den Zuschauern vertieft werden. ■



Rainer Frieß

ZUR PERSON

Rainer Frieß ist Experte für Spitzenverkäufer, Vertriebsberatung und nachhaltige Verkaufstrainings, mehrfacher Gewinner des Internationalen Deutschen Trainingspreises und Geschäftsführer der Sellympia GmbH.

Mit über 25 Jahren Erfahrung ist er einer der renommiertesten Verkaufstrainer und Vertriebsberater mit Top-Referenzen aus der deutschen Wirtschaft. Er ist mehrfacher Buchautor, Theaterproduzent und ein gefragter Speaker.

www.5-sterne-redner.de/referenten/rainer-friess



**Mit olympischem
Verkaufen
zum Erfolg**

*Das Buch erscheint
neu überarbeitet
im Januar 2015*



Copyright-Hinweis: Alle Rechte auf Inhalt, Konzept und Gestaltung:
Elite Magazinverlags GmbH.

Vervielfältigungen jeglicher Art (print & online) nur mit ausdrücklicher schriftlicher
Genehmigung der Elite Magazinverlags GmbH.
Anfragen unter: verlag@wissen-karriere.com.