



## LASS DIE PUPPEN TANZEN!

Rainer Frieß ist Diplom Betriebswirt (BA) und Geschäftsführer der Sellympia GmbH - LeistungTuning für den Spitzenvertrieb. Sellympia® steht für Selling und Olympia - Verkaufstraining auf olympischem Niveau und zeichnet sich durch Praxisgarantie und langfristige Nachhaltigkeit aus. Mit über 25 Jahren Erfahrung ist er einer der renommiertesten Verkaufstrainer und Verkaufsberater im deutschsprachigen Raum. Nähere Infos unter [www.sellympia.com](http://www.sellympia.com)

**A**m Anfang war die Idee, und am Ende sah alles wieder ganz einfach aus. Nur dazwischen, da war es etwas kompliziert. Die einfache Idee am Anfang war: Ich wollte einen Fachvortrag über Spitzenverkäufer entwickeln, und die Frage stand

im Raum: „Wie kann ich diesen Vortrag spannend und humorvoll inszenieren und vortragen?“

Seit nun mehr als 27 Jahren bilde ich Verkäufer aus und habe mich auf kundenorientiertes Verkaufen spezialisiert. In meinen Verkaufstrainings vermittele ich den

Teilnehmern, wie sie die verschiedenen Kundentypen und deren Erwartungen und Wünsche erkennen und wie sie ihr Verhalten – im Rahmen ihrer eigenen Persönlichkeitsstruktur – darauf adäquat und authentisch ausrichten, um so den größtmöglichen Erfolg zu erzielen.

**1** Mein erster „Knackpunkt“ aber war, dass ich immer wieder Spitzenverkäufer kennen gelernt, die nicht auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen und verkaufstechnisch einige weitere gravierende Fehler machen, die aber dennoch zweifelsfrei absolute Spitzenverkäufer sind. Wie diese Spitzenverkäufer, die ja eigentlich gar keine sein dürften, Erfolg haben – das wollte ich in einem Vortrag kompakt vermitteln und in meinen Verkaufstrainings ergänzend integrieren.

**2** Der zweite „Knackpunkt“ war die Verfremdung meiner Thesen durch Tiermetaphern. Beispiele aus der Tierwelt sollten dabei möglichst humorvoll, einprägsam verschiedene Verkäufer-Typen symbolisieren.

Für einen Spitzenverkäufer-Typ, der wirklich alles verkaufen kann, wählte ich als Tier eine Ratte aus. Ratten sind ja äußerst kluge Tiere und Allesfresser, somit stimmte die Tiermetapher. Der entscheidende Fehler bei meinem Vortrag aber

war das gewählte Beispiel eines Top-Verkäufers, der Kernkraftwerke rhetorisch geschickt verkauft – und das kurz nach der Katastrophe von Fukushima.

Die Stimmung im Raum war sofort auf dem Gefrierpunkt und der Vortrag wäre

wohl nicht mehr zu retten gewesen. Dies verdeutlicht, wie wichtig es ist, dass die Tiermetapher nachvollziehbar, positiv besetzt und einprägsam sein muss und das Beispiel moralisch integer. Deshalb war meine Hauptarbeit die Entwicklung der positiven Tiermetaphern.

**3**Zeitgleich reifte in mir die Idee, den Vortrag mit entsprechenden „tierischen“ Handpuppen aufzulockern. Bei der Beschaffung der Tierpuppen half „Fortuna“ kräftig mit. Denn im Dezember 2011 schlenderte ich auf dem Kölner Weihnachtsmarkt an den Ständen vorbei und entdeckte eine Puppenherstellerin, die einen wunderschönen Fuchs mit Klappmaultechnik präsentierte. Da kam mir sofort die Idee, meine Puppen von ihr herstellen zu lassen. Und tatsächlich war sie interessiert und befähigt dazu, auch neue Tierfiguren nach Auftrag zu fertigen. Sie hauchte den Tieren gemäß meiner Geschichten Mimik und Leben ein und stellte für mich die sieben Handpuppen für den Vortrag her. Und jetzt hieß es: Lass die Puppen tanzen – in Form einer witzigen Inszenierung.

**4**Der vierte wichtige Punkt war also die Inszenierung und Dramaturgie meines Vortrages. Eine Frage, die wir uns immer wieder gerne stellen: Wer ist der Beste? Diese beliebte Frage machte ich zum „Roten Faden“ meiner Inszenierung. Wer ist der beste Mitarbeiter, der beste Fußballer oder der schnellste Läufer ...?

Im Sport ist das immer sehr einfach, weil es klare Regeln gibt und immer einen direkten Vergleich. Aber wie ist es in der Tierwelt oder im Vertrieb? Ist der König der Tiere der Beste? Und wenn ja, der Beste in welcher Disziplin? Ist der Verkäufer mit dem meisten Umsatz oder mit der höchsten Rendite der Beste? Jeder Zuhörer wird sich permanent die Frage stellen, welches Tier bzw. welcher Spitzenverkäufer für ihn der Beste ist und was er von ihm lernen kann? Jedes Tier präsentiert selbst seine individuelle Stärke und seine Erfolgsstrategie.

**5**Der fünfte und letzte Punkt meines Vortrags ist der Höhepunkt zum Abschluss: Jeder Teilnehmer erhält zum Schluss des Vortrages ein „einprägsames und merk-würdiges“ Gimmick, das ihn an die wichtigste Erkenntnis aus diesem Vortrag erinnert. Während des Vortrages übersetze ich die Tiereigenschaften auf Spitzenverkäufer und übertrage dies spontan auf die verschiedensten Branchen im Zuhörerkreis. Denn mein Ziel ist es, die Zuhörer dazu zu motivieren, über neue Erfolgsstrategien in ihrer Branche bzw. für sich selbst nachzudenken und diese dann für sich zu adaptieren und somit nachhaltige Wirkung zu erzielen.

Im Laufe der Entwicklung dieses Vortrages kam mir die Idee, dieses Thema auf eine noch spektakulärere Art und Weise aufzubereiten. So entschloss ich mich im Februar 2012, dieses Thema als ein einstündiges Business-Theaterstück zu inszenieren.

Als erstes schaute ich nach einem geeigneten, erfahrenen Anbieter für Business-Theater und suchte dann mit der Geschäftsführerin das Gespräch und präsentierte ihr meine Idee. Sie war sofort Feuer und Flamme für das Thema, da es derzeit kein Business Theaterstück für den Vertrieb gibt.

Wir sprachen über die Zielgruppe für die Vermarktung und in welcher Form wir das Theaterstück anbieten wollen, stellten einen Finanzplan auf und besprachen die Vermarktungswege, die Pressearbeit, suchten einen Drehbuchautor und und und ...

Das Projekt wird immer größer und beansprucht sehr viel Zeit und Energie. Aber am Horizont zeichnet sich schon die Premiere am 13. November 2012 im Bootshaus in Mannheim ab. Doch davor steht noch die Endabnahme des Drehbuches, die Regisseur-Auswahl, das Casting der Schauspieler, die Proben ...

Ein spannendes Projekt, das mich fordert und gleichzeitig oder gerade deshalb begeistert. Beobachten Sie mit uns in facebook, wie das Projekt sich weiterentwickelt oder informieren Sie sich unter <http://www.sellympia.com/nachhaltigkeit/business-theater/>. ■

## HANDPUPPEN?!



*Wie kommt man auf so eine Idee mit den Handpuppen? Letztes Jahr, im Seminar von Sabine Asgodom „Vom Trainer zum Speaker“ bekam Rainer Frieß wie jeder Teilnehmer für die Dauer des Seminars ein Plüschtier als Begleiter.*

*Rainer Frieß nahm seines mit auf die Bühne, als er seinen Abschlussvortrag halten durfte, und begeisterte die anderen Teilnehmer/innen. Sabine Asgodom ermutigte ihn – „Mach doch was mit Tieren als Symbolik auf der Bühne“. Ergebnis – siehe Seite 27.*

### Infos zum Seminar hier