



Sie glauben, Sie sind top im Verkauf?
Es geht immer noch besser. Ab
in den Ring, denn Ihre Konkurrenz
schläft nicht. So kommen Sie schneller
zum Abschluss: schlagkräftige Tipps
von **Prof. Dr. Karl Pinczolits**

MEHR POWER IM VERKAUF

BILDUNGaktuell 11/2010

Ein Sechstel aller berufstätigen Menschen in einer entwickelten Volkswirtschaft sind im Vertrieb und Verkauf beschäftigt. Jeder dieser Verkäufer hat unausgeschöpfte Potenziale. Naturgemäß sind es bei jedem Verkäufer andere. Aber es gibt keinen Verkäufer der Welt, der nicht noch mehr verkaufen kann, als er bereits verkauft hat! Wie kann ich als Verkäufer immer mehr und noch mehr verkaufen? Wie ist das möglich? Jeder Verkäufer kann seine Produktivität um 30 Prozent steigern. Fünf Erfolgsfaktoren können dabei helfen:

- 1. Aktivitäten vermehren:** Dadurch steigen Ihre Chancen. Konkret bedeutet das, die Verkaufszeit, die Anzahl der Kontakte und die Chancen zu optimieren.
- 2. Die richtigen Aktivitäten setzen:** So konzentrieren Sie sich aufs Wesentliche. Hier soll eine Konzentration auf die Schlüsselaktivitäten und die richtige Reihenfolge der Aktivitäten erfolgen.
- 3. Produktiver werden:** Das heißt, die richtigen Aktivitäten bei den besten Kunden auszuführen. Dabei werden die richtigen Kunden mit den richtigen Produkten angesprochen.
- 4. Besser verkaufen:** Dadurch beschleunigen Sie jeden Geschäftsfall und verbessern die Trefferquoten.
- 5. Geplant verkaufen:** Um leichter die Ziele erreichen zu können. Selbststeuerung und Selbstwirksamkeit sind die beiden Schlüssel zum geplanten Verkaufen.

Die Gegenthese zu den fünf Faktoren beweist, dass der Ansatz in der Praxis erfolgreich ist. „Ein Verkäufer, der unwichtige Kunden mit den falschen Aktivitäten, selten und auch noch

Wer die richtigen Kunden zur rechten Zeit mit den richtigen Produkten betreut, ist erfolgreicher. Produktivität bedeutet, wertvolle Kunden von weniger wertvollen Kunden zu unterscheiden.

Prof. Dr. Karl Pinczolits

planlos zur falschen Zeit betreut, der ist garantiert erfolglos!“

Die gesamte Menschheit kauft immer mehr in immer kürzeren Zeiteinheiten ein. Wenn wir die vergangenen vierzig Jahre betrachten, dann haben sowohl die Anzahl der Verkäufer, als auch die Anzahl der Verkaufsakte und damit der Abschlüsse real stark zugenommen. Vor allem aber hat sich die Geschwindigkeit, wie verkauft wird, dramatisch gesteigert. Was ist passiert? Die gesamte Menschheit kauft immer mehr in immer kürzeren Zeiteinheiten. Das ist der simple Hauptgrund. Das hatte bereits gewaltige Auswirkungen in den letzten vierzig Jahren auf den Beruf des Verkäufers. Ein Verkäufer hatte früher mehrere Jahre Zeit, um zum Beispiel produktiv zu werden. Heute verlangt man bereits oft im ersten Jahr, dass er viel mehr bringt, als er kostet. Im Schnitt muss jeder, der verkauft, je nach Branche alle zwei bis sieben Jahre das Doppelte von seinen Produkten und Dienstleistungen verkaufen, um das gleiche Gehalt und damit das gleiche Einkommen mit dem gleichen Kaufwert zu bekommen. »

BILDUNGaktuell 11/2010

Keine Gleichbehandlung

Profis vermeiden die Gleichbehandlung von Aufgaben und Aktivitäten. Nicht jede Aktivität bringt den gleichen Erfolg und oft wird schon damit der vertriebliche Erfolg erhöht, indem nur die Reihenfolge der auszuführenden Aktivitäten verändert wird. Sie steigern ihre Produktivität, indem sie sich auf die wichtigen Aufgaben konzentrieren und versuchen, den Anteil dieser an ihren Gesamtaktivitäten zu erhöhen.

Verkaufen bei den besten Kunden

Profis können besser verkaufen, indem sie die Auswahl ihrer Zielgruppen oder teilweise auch ihrer Märkte beeinflussen. Wer die richtigen Kunden zur rechten Zeit mit den richtigen Produkten betreut, ist erfolgreicher. Produktivität bedeutet, wertvolle Kunden von weniger wertvollen Kunden zu unterscheiden und dann entsprechend zu betreuen. Die Anzahl der richtigen Aktivitäten zur richtigen Zeit bei Ihren Kunden und Märkten ist hier der Schlüssel zu höherer Produktivität. Wenn Sie profitablere Kunden optimal betreuen, steigern Sie Ihre Produktivität.

>> BILDUNGaktuell-Tipp

Seminar: Professionalität im Verkauf
Das Verkaufstraining mit Prof. Dr. Karl Pinczoliths findet am 10. November 2010 von 09.00 Uhr bis 17.00 Uhr am WIFI Managementforum in Wien statt.

Klick! www.wifwien.at/wmf

Rasch und unkompliziert

Ein weiterer Ansatzpunkt, den Sie zur Beeinflussung der Professionalität zur Verfügung haben, ist der konkrete Verkaufsakt oder ein konkretes Geschäft. Hohe Qualität beim Verkäufer bedeutet, einen Verkaufsakt professionell zu bearbeiten. Hier geht es darum, von den ersten Kontakten zu Kunden bis zu einer langjährigen Geschäftsbeziehung die Abwicklung der Verkaufsaktivitäten zu rationalisieren. Je länger, je manipulationsintensiver, je komplizierter ein einzelner Verkaufsakt ist, um so niedriger ist die Produktivität. Einen hohen Deal Flow erreichen Sie, wenn Sie den Kunden schnell und unkompliziert betreuen können. Wer viele Verkaufsakte rasch und unkompliziert abwickelt, wird vom Kunden geschätzt und ist produktiver.

Machbares möglich machen

Noch eine wichtige Form von Professionalität, ist die Ihrer eigenen Arbeitsorganisation. Sie setzen dann Ihre Arbeitskraft optimal ein, wenn Sie weder unterfordert noch überlastet sind. Eine gute Selbststeuerung erhöht die Produktivität, indem sie die Möglichkeiten des Marktes in machbare Aktivitäten umlegt. ■

Prof. Dr. Karl Pinczoliths ist seit 30 Jahren im Verkauf und als Berater tätig. Er ist Geschäftsführer der MCD-Unternehmensberatung, die auf Wachstumsberatung spezialisiert ist. Prof. Dr. Karl Pinczoliths ist Autor mehrerer Bücher zum Thema Verkauf.

Klick! www.pinczoliths.at



**DALE CARNEGIE®
TRAINING**

www.dale-carnegie.at



Engagiert genug

Es ist an der Zeit,
wieder menschlich zu werden

T +43 (0)1 985 05 23, E office@dale-carnegie.at

Werbung

>> LESESTOFF Bücher für Verkäufer, die mehr wissen wollen



Wie können Verkäufer ihre Verkaufsproduktivität steigern? Karl Pinczoliths gibt die Antwort.
▶ Campus Verlag



Wie kann ich mehr und besser verkaufen? Lesen Sie, wie Sie Einwänden am effizientesten begegnen.
▶ S. Fischer Verlag



Von der Planung und Vorbereitung auf ein Verkaufsgespräch, bis zum Aufbau einer Kundenbeziehung.
▶ Wiley



Schritt für Schritt zum Verkäufer. Reinhold Gmeinbauer liefert Tipps anhand seines eigenen Erfolgs.

Follow link <http://www.amazon.de/...eefiveASIN=32>