

Interview mit Martin Limbeck, Autor von „Nicht gekauft hat er schon“:

„Guten Tag, ich will Ihnen etwas verkaufen!“

Welchen Kick brauchen Verkäufer, um leidenschaftlich und erfolgreich zu verkaufen? Das versucht Trainer, Coach und Spitzenverkäufer Martin Limbeck in diesem sehr motivierenden Buch zu beantworten.

VON ILSE HÖGLER

TOP-GEWINN: *In Ihrem aktuellen Buch steht die innere Einstellung, die Motivation, im Vordergrund. Gibt es spezielle Gründe, die Sie bewogen haben, dieses Thema aufzugreifen?*

LIMBECK: Ich habe mir grundsätzlich überlegt: Woran krankt es denn in den Seminaren? Welchen Kick brauchen Verkäufer, um leidenschaftlich und erfolgreich zu verkaufen? Ich glaube, dass in den letzten Jahren oft falsch trainiert wurde. Wir haben die Telefonmethode, die Abschluss-techniken, die Einwandbehandlung und noch mehr t r a i -

niert. Wenn ich aber nicht die richtige Einstellung habe, wenn ich nicht die Disziplin habe, wenn ich nicht verkaufen will, dann bringt mir die beste Formulierungskette nichts. Die meisten Verkäufer sehen sich heute immer noch in der Bittstellerhaltung. **TOP-GEWINN:** *Was zeichnet in Ihren Augen einen guten Verkäufer aus bzw. was geht gar nicht?*

LIMBECK: Ein guter Verkäufer sagt aus Überzeugung: „Guten Tag, ich bin Verkäufer und will Ihnen etwas verkaufen.“ Das heißt, er hat die richtige Einstellung. Alles, was wir machen, jede Beratung, jede Terminvereinbarung, jede Präsentation hat nur ein Ziel: den Abschluss. Das verliert ein guter Verkäufer nicht aus den Augen. Zweitens: absolutes Herzblut, Leidenschaft und Fleiß. Langfristig überholt der Fleißige das Talent. Was gar nicht geht: sich Verkäufer zu nennen, aber seine Kunden nur zu beraten. Wer seine Kunden nur berät, zwingt sie, woanders zu kaufen. Und natürlich müssen erfolgreiche Verkäufer ihr Handwerkszeug beherrschen. Es geht nicht ohne eine ausführliche Bedarfsanalyse und es geht niemals ohne eine gute Einwandbehandlung, denn ein Nein bedeutet immer „Noch ein Impuls nötig“.

TOP-GEWINN: *Kommt man im Verkauf heute um Social Media herum?*

LIMBECK: Das Internet ist eine Riesenum-

terstützung im Vertrieb, wenn es richtig genutzt wird. Auch Social Media ist ein wichtiges Thema. So haben wir beispielsweise mein neues Buch rein übers Internet zu einem Riesenerfolg gemacht. Am Tag der Veröffentlichung war die erste Auflage ausverkauft. Wir haben Leseproben online gestellt und ständig den Verlauf getwittert. Insgesamt bin ich bei Xing und Facebook sehr aktiv. Für mich ist Social Media ein Modul, um mich effektiv zu vermarkten, und ich fahre sehr gut damit. Und genau das ist auch der Schwerpunkt von Social Media. Es sind moderne Marketing-Instrumente, an denen Persönlichkeiten und Unternehmen nicht mehr vorbeikommen. Allerdings ersetzt Präsenz in der Social-Media-Welt niemals die Akquise. Über soziale Netzwerke verkaufen Sie nicht direkt, sodass die Akquise immer die erste Priorität haben muss. Das Internet ist heute als Verkaufsvehikel nicht mehr wegzudenken, aber viele Verkäufer nehmen es als Ersatz und denken, sie müssten ihre Akquisearbeit nicht mehr machen.

TOP-GEWINN: *Gibt es Schwachstellen im Vertrieb, auf die Sie immer wieder stoßen?*

LIMBECK: Ja, in Unternehmen wird der Vertrieb viel zu wenig trainiert und motiviert. Es gibt zu viele Fachkompetenzseminare für Regularien und Richtlinien. Wie heißt es doch so schön: Fachidiot schlägt Kunden tot. Stattdessen sollten die Unternehmen das Feuer in ihren Verkäufern entfachen. Für mich grenzen viele Verkaufsprozesse an den Tatbestand der Körperverletzung. Mindestens die Hälfte aller Verkäufer scheitert an zu geringer Begeisterungsfähigkeit, mangelnder Überzeugungskraft

und einem zu geringen Selbstvertrauen in die eigene Person. Diese Prospektversender, Angebotsersteller, Warenbewacher und PowerPoint-Junkies haben im erfolgreichen Verkauf nichts zu suchen. Die Vertriebsmannschaft muss Wert auf Begeisterung und Spaß am Verkaufen sowie auf langfristige Kundenbindungen legen.

Foto: Privat



Martin Limbeck, Autor von „Nicht gekauft hat er schon“, erschienen bei Redline, 20,60 Euro