

KUNDEN GEWINNEN MIT DALE CARNEGIE'S KNOW-HOW

Im Interview: Aktuelle Tipps und Ursachen des Verkaufserfolges
nach der Methode eines Klassikers

VON KLAUS SCHÖNFELDER

Was genau können wir heute noch von diesem Mann lernen? Welche Möglichkeiten gibt es dazu in Österreich? TOPNEWS befragte dazu den Sales Director von Dale Carnegie Österreich, Dr. Clemens Widhalm, selbst Verkaufstrainer.



„Es hat sich herausgestellt, dass ein bestimmter Prozess besonders erfolgversprechend ist. Wenn dieser Prozess sauber eingehalten wird, sind Einwände einfach zu behandeln und der Vertragsabschluss ergibt sich ganz natürlich.“

Aufgrund des positiven Feedbacks zu den Informationen zur Lehre von Dale Carnegie werden wir hinkünftig im TOPNEWS immer wieder Passendes abdrucken und auf unseren Roadshows präsentieren. Sätze wie „Der Wurm muss dem Fisch schmecken – nicht dem Angler!“ des amerikanischen Schriftstellers und Beraters Dale Carnegie (1888 – 1955) sind zeitlos geblieben. Seine beiden Klassiker „Wie man Freunde gewinnt“ und „Sorge dich nicht, lebe“ sind bis heute Bestseller geblieben. Erst diesen September erhielt Carnegie einen Platz in der Missouri Hall of Fame, gleich neben Harry Truman und Walt Disney. Nach der Schule hat der Bauernsohn seine Karriere als Verkäufer von Speck, Seife und Schmalz begonnen, und brachte sein Verkaufsgebiet in kurzer Zeit auf den ersten Platz in den USA. Erst später ging Carnegie nach New York und begann dort seine berühmten Rhetorikseminare. Ein Mann aus der Praxis, der die Verkaufskultur bis heute prägt.



TOPNEWS: Herr Widhalm, welche Fragen brennen heute Verkäufern unter den Nägeln?

DR. CLEMENS WIDHALM: Zwei Schlüsselfragen werden von Verkäufern am häufigsten gestellt, nämlich 1.) Wie kann ich mehr Verträge abschließen?, und 2.) Wie kann ich Einwände wirkungsvoll behandeln? Nach über 60 Jahren Verkaufs-Trainingserfahrung hat sich klar bestätigt, es gibt keine Zauberformel, wir müssen lernen, wie man verkauft. Beide Antworten ergeben sich vollkommen logisch aus dem Verkaufsprozess.

TOPNEWS: Was macht Verkäufer heutzutage erfolgreich?

DR. CLEMENS WIDHALM: Verkäufer müssen Allrounder sein. Natürlich sollten wir die typischen Prozesse beherrschen – damit ersparen wir uns die meisten Einwände von vorneherein. Dazu kommt eine gehörige Portion Selbstvertrauen, Menschenkenntnis, einfühlsame Kommunikation, die Fähigkeit, Netzwerke zu bilden und vor allem die positive innere Einstellung zum Verkauf.

TOPNEWS: Und was steckt hinter dem Verkaufsprozess von erfolgreichen Verkäufern?

DR. CLEMENS WIDHALM: In der Analyse von Tausenden erfolgreicher Verkäufern hat sich herausgestellt, dass ein bestimmter Prozess besonders erfolgversprechend ist. Ein Schritt folgt auf den nächsten, vom Erstkontakt über das Analysegespräch zur Präsentation der Lösung bis zum Vertragsabschluss. Wenn der Prozess sauber eingehalten wird, sind Einwände einfach zu behandeln und der Vertragsabschluss ergibt sich ganz natürlich.

TOPNEWS: Das klingt einfach und selbstverständlich – warum meinen Sie, macht das nicht jeder?

DR. CLEMENS WIDHALM: Obwohl viele der Grundsätze und Methoden auf gesundem Menschenverstand beruhen, werden sie nicht immer angewandt. Warum? Ganz einfach, es ist den meisten Menschen zu anstrengend. Das hört sich ziemlich hart an, entspricht aber leider der menschlichen Natur. Thomas Edison hat einmal gesagt: „Die meisten Menschen lassen Chancen ungenutzt verstreichen, weil diese Chancen einen Overall anhaben und nach Arbeit riechen.“



DR. CLEMENS WIDHALM

TOPNEWS: Was bietet Dale Carnegie Training heute an, um hier zu unterstützen?

DR. CLEMENS WIDHALM: Der Schlüssel liegt in der sofortigen Umsetzung. Deswegen werden alle Prinzipien, die wir in unseren Trainings vermitteln, sofort ausprobiert. Im Trainingsraum in Rollenspielen, und auch zwischen den Trainingseinheiten direkt beim Kunden. Durch das stärkenorientierte Coachen, förderliche Gruppenatmosphäre und rasche Erfolgserlebnisse verbessern sich Selbstvertrauen und innere Einstellung zum Verkauf ganz automatisch.

TOPNEWS: Beim 12. BCA Partner Meeting werden wir ein Referat über die „5 Motoren des Verkaufserfolges“ hören. Was können wir uns hier erwarten?

DR. CLEMENS WIDHALM: Wir lernen einige Beispiele kennen, die deutlich machen, wie vielschichtig die Ursachen des Verkaufserfolgs sind. Und natürlich gibt es ein paar Tipps, wie wir die Motoren ölen können ...

TOPNEWS: Herzlichen Dank, Herr Widhalm, wir freuen uns schon jetzt auf die gemeinsame Roadshow im November! ◀



DALE CARNEGIE®
TRAINING



Holen Sie sich den Tipp der Woche:
Jetzt anfordern auf www.dale-carnegie.at



→ Mehr dazu auf dem **12.** BCA Austria Partner Meeting