



Skills für Profis

Kompetente Verkäufer

werden quer durch alle Branchen gesucht, qualifizierte Vertriebler sind jedoch rar auf dem Arbeitsmarkt. Neben einer guten Ausbildung sind vor allem Verhandlungsgeschick und Mobilität entscheidend. Was aber zeichnet einen Top-Verkäufer aus? Wie kommt er zu herausragenden Abschlusszahlen?

Von **Eva-Maria Levermann**



Weiterlesen: Mehr Informationen zu sämtlichen Fragen des Vertriebs finden Sie auf den Internetseiten von vertriebsoffice. www.vertriebsoffice.de

Klinkenputzer mit Musterköfferchen, die unangemeldet vor der Tür stehen – gerecht wird diese Beschreibung dem Beruf des Vertrieblers längst nicht mehr. Vielmehr fungieren Vertriebler als entscheidende Vermittler zwischen Unternehmen und Kunden. Beste Karrierechancen hat, wer Kontaktfreude, Selbstbewusstsein, Verhandlungsgeschick und Verkaufstalent zugleich mitbringt.

In Deutschland ist das Ansehen von Verkäufern erstaunlich gut, so eine Studie der Personalberatung Development Dimensions International (DDI). Der Weg vom Verkäufer zum Berater ist nicht mehr weit. Er muss sein eigenes Produkt und die Arbeitsbedingungen, Prozesse, Wettbewerbs- und Nachfragesituation des Kunden genau kennen. Klare Verkaufsorientierung und kompetente Beratung sind ausschlaggebende Wettbewerbsvorteile. „Sieger wird immer öfter sein, wer auf der Basis persönlicher und sozialer Kompetenz verkaufstechnische Fähigkeiten mit dem Blick und Gespür für Wertschöpfungspotentiale verknüpfen und daraus Win-Win-Situationen realisieren kann“, so der Verkäufer-Coach Helmut Heim.

Entscheidend für einen Vertriebler ist jedoch der „Jagdinstinkt“. „Es gibt die Metapher ‚Hunde, die man zum Jagen tragen muss‘. Mit dieser Einstellung

wird es schwer, Spitzenleistungen zu erreichen“, fügt er hinzu. Vielmehr sei Spaß an der Arbeit und am Erfolg eine wesentliche Triebfeder. Um mit dem Wort „Nein“ umgehen zu können, welches Verkäufer am meisten hören, ist eine stabile Persönlichkeit mit starker innerer Motivation wichtig.

Neugier, Offenheit, Disziplin, Eigeninitiative, Beharrlichkeit, Fleiß, Mut und Optimismus sind Eigenschaften, die Arbeitgeber von Mitarbeitern erwarten – unabhängig vom Verkauf, aber natürlich auch hier. Doch egal, wie viel von all dem einem in die Wiege gelegt wurde: Auch Verkäufer müssen verkaufen lernen. „Ein Verkäufer muss ein sehr guter Zuhörer sein, um die individuellen Probleme oder Wünsche des Gegenübers zu erkennen und daraus Lösungen zu entwickeln. Er sollte stets integer, ein vertrauensvoller Berater sein“, erklärt Helmut Heim, der selbst im aktiven Verkauf tätig ist. Und so bringt er es schließlich auf den Punkt: „Verkaufspromis sind Generalisten, Beziehungsmanager und Visionäre. Sie analysieren, beraten, informieren, koordinieren, organisieren, begeistern – ohne ihren ursprünglichen Auftrag zu vergessen: zu verkaufen.“