



Frank Dunker mit Spaß bei der Arbeit

Jürgen und Silke auf der Spur

Erfolgreiche Fortsetzung der Veranstaltungsreihe MANAGER PRAXIS VERTRIEB. Am 4. Juli sorgte Verkaufstrainer Frank Dunker in Kleve für einige „Aha-Erlebnisse“ und beste Unterhaltung.

In Kooperation mit der Wirtschaftsförderung Kreis Kleve GmbH und der Druckerei Linsen hatte der NIEDERRHEIN MANAGER in die Räumlichkeiten der Kanzlei NeD Tax Günter Heenen geladen. Der loftartige Veranstaltungssaal der gastgebenden Kanzlei, die im ehemaligen Klever Straßenbahndepot an der Briener Straße beheimatet ist, bot dem Referenten Frank Dunker und den 80 geladenen Teilnehmern optimale Rahmenbedingungen für ein gelungenes Vortrags- und Netzwerkevent. Das Motto: „Wie bekomme ich die Kunden, die ich verdiene?“.

Keine Vermutungen, Fakten.

Zum Einstieg in den gemeinsamen Abend illustrierte Dunker mithilfe einiger praktischer Beispiele das kleine Einmaleins des Verkaufens. Erste Regel: Nicht mit Annahmen arbeiten. Um erfolgreich zu verkaufen, gilt es nach seiner Erfahrung, zunächst den Kunden und seine Bedürfnisse möglichst genau kennen zu lernen. Laut Dunker geht es dabei vor allem um gesicherte Erkenntnisse; bloße Vermutungen seien in der Regel kontraproduktiv. Um Fakten zu ermitteln, helfe nur fragen, fra-

gen und noch einmal fragen. Passend dazu erzählte Dunker eine kurze Geschichte. Genauer gesagt: das Ende einer Geschichte. Noch genauer gesagt: das Ende der Geschichte von Jürgen und Silke – einer unter dem Strich sehr tragischen Geschichte. Kurzum und ohne ins Detail zu gehen: Jürgen und Silke liegen tot auf dem Boden eines durchnästen Teppichs

in einem Wohnzimmer. Die Frage an die anwesenden Unternehmer lautete: Was ist passiert? Um des Rätsels Lösung zu lüften, ließ sich Dunker von den Anwesenden ausführlich befragen. Zur Ermittlung der genaueren Umstände des Ablebens der beiden waren jedoch nur Fragen zugelassen, die sich klar mit „ja“ oder mit „nein“ beantworten lassen. Eine Auf-



Frank Dunker zusammen mit Gastgeber Günter Heenen



Volles Haus und hervorragende Stimmung in der Klever Kanzlei NeD Tax

gabe, die sich als so knifflig erwies, dass sich der komplette Saal die Zähne an ihr ausbiss. Hinterher setzte sich auf Grundlage von Dunkers Beispielen sehr eindringlich die Erkenntnis durch, dass nur die „richtigen“ Fragen den Durchbruch bringen. Und dass genau diese allzu oft aufgrund bestimmter Denkmuster entweder erst viel zu spät oder womöglich gar nicht gestellt werden.

„Knackpunkt“ innere Haltung

Nicht minder eindringlich zeigten Dunkers Ausführungen, wie wichtig die eigene Einstellung beim Geschäftemachen ist. Jeder könne verkaufen, wenn er es denn wirklich wolle und bereit sei, einige Grundregeln zu

beachten, so Dunker. Beispielsweise komme dem Wissen um den passenden Mix zwischen Präsentation und Inhalt der Botschaft eine entscheidende Bedeutung zu. Unabdingbar seien auch der Respekt und Unvoreingenommenheit gegenüber (potenziellen) Kunden. Gleiches gilt nach Dunkers Ansicht für die Bereitschaft, permanent an den eigenen Fähigkeiten zu arbeiten: „Auf Strecke schlägt Fleiß immer Talent“, so die feste Überzeugung des erfahrenen Coaches. Der Fleiß beinhaltet auch die fortlaufende Auseinandersetzung mit den bekannten Grundregeln. „Wir haben im Vertrieb kein Wissens-, sondern ein Umsetzungsproblem“, ist er überzeugt. Doch Dunker wäre nicht Dunker, wenn er nicht auch für dieses Problem ein Lösung hätte. Bevor der Haus-

herr Günter Heenen das Buffet eröffnete und damit offiziell den „gemütlichen Teil“ der Veranstaltung einleitete, erhielt jeder Teilnehmer die Möglichkeit, zwei Polaroids mitzunehmen. Und zwar nicht ausschließlich als eine schöne Erinnerung, sondern auch als visuelle Gedankenstütze zu den vorgestellten Tipps. Abgerundet wurde der Abend durch zahlreiche Gespräche der Gäste untereinander. Auch dazu hatte Dunker im Vorfeld sein Beitrag geleistet: Sein dynamischer, mit zahlreichen Pointen gespickter Auftritt hatte nicht nur Eindruck hinterlassen, sondern auch etwaig vorhandenes Eis gebrochen. Das fundierte und praxisnahe Wissen, das er mit spielerischer Leichtigkeit vermittelte, garantierte zudem jede Menge Gesprächsstoff. *Alf Buddenberg | redaktion@niederrhein-manager.de*



Gute Gespräche – nicht nur zwischen Tür und Angel

Statements des Abends

- **Hans-Josef Kuypers, Geschäftsführer Wirtschaftsförderung Kreis Kleve GmbH, Kleve:** „Die Wirtschaftsförderung Kreis Kleve ist dem Niederrhein Manager ausgesprochen dankbar dafür, dass diese Veranstaltung mit besonderer Strahlkraft in Kleve und damit in unserer Region stattfinden können. Wir sind der Ansicht, dass unsere Firmenchefs von den drei Stunden in besonderer Weise profitiert haben.“
- **Dominique van Keeken, Wunderland Kalkar – Abteilungsleiter Messe und Veranstaltungen, Kalkar:** „Eine super Veranstaltung – ich war begeistert. Die Praxisbeispiele waren sehr gut gewählt. Der Redner ist ein erstklassiger Entertainer.“
- **Reiner Holtkamp, Geschäftsführer Spedition Holtkamp, Emmerich am Rhein:** „Eine gelungene Veranstaltung. Volle Punktzahl für den Gastgeber: Die Räumlichkeiten und das Buffet waren prima! Spannend war für mich zu erfahren, wie schwer die „Verpackung“ einer Botschaft wiegt und wie wenig im ersten Schritt ihr Inhalt wahrgenommen wird.“
- **Heribert Dammann, Landgard eG – Bereichsleiter Fachhandel, Straelen-Herongen:** „Der Abend hat mir gut gefallen. Ein interessanter Vortrag. Obwohl ich keinen der anderen Teilnehmer kannte, kam ich schnell mit einigen von ihnen ins Gespräch. Übrigens angenehmerweise nicht ausschließlich über Geschäftliches.“