



Die Begrüßungsrede hielt Dr. Ansgar Müller, der Landrat des Kreises Wesel.

Verkaufen einmal anders

Am 25. Februar hatte das neue Veranstaltungskonzept MANAGER PRAXIS VERTRIEB Premiere im Kreis Wesel. Ein hochinteressanter und unterhaltsamer Abend schreitet nach Wiederholung.

Eine neue hochwertige Veranstaltungsserie von NIEDERRHEIN MANAGER, die speziell für Sie als Unternehmer konzipiert wurde, hatte Premiere: Am Abend des 25. Februar fand MANAGER PRAXIS VERTRIEB erstmalig in Kooperation mit der EntwicklungsAgentur Wirtschaft Wesel statt. Rund 80 Unternehmer aus dem Kreis Wesel waren der Einladung gefolgt und kamen ins stilvolle Eurotec-Center in Moers. Das Motto des Abends „Wie bekomme ich die Kunden, die ich verdiene?“ und der bekannte Verkaufstrainer Frank Dunker waren auf großes Interesse und hohe Erwartungen gestoßen. Erwartungen, die in jedem Fall erfüllt und für so manchen Gast sogar übertroffen wurden.

Im Fokus: der Mensch!

Nach einer kurzen Begrüßung durch den Landrat des Kreises Wesel Dr. Ansgar Müller und NIEDERRHEIN MANAGER-Redaktionsleiter Thomas Corrinth gehörte die Bühne Frank Dunker. Der 49-jährige Verkaufstrainer, schon seit 20 Jahren im Geschäft, packte seine Zuhörer von der ersten Minute an und machte die folgenden

90 zu einem kurzweiligen Vergnügen. Zunächst erklärte Dunker seinem Publikum, was für ihn Kundenakquise und Verkaufen bedeuten: „Verkaufen ist der respektvolle, achtsame und professionelle Umgang mit anderen Menschen. In einer Zeit, in der fast alle Dienstleistungen und Produkte im-

mer vergleichbarer werden, tritt der

Mensch stärker denn je in den Fokus und wird zum entscheidenden Faktor“, so Dunker. Verkäufer, die dies nicht verstehen und sich auf Produktargumente konzentrieren, kommunizieren somit am (potenziellen) Kunden vorbei.



Verkaufstrainer Frank Dunker verstand es, sein Publikum zu unterhalten.



Anhand von Polaroid-Bildern erfahren die Gäste, wie man sich als Verkäufer bestimmte Strategien visuell ins Gedächtnis rufen kann.



Im Anschluss gab es bei einem leckeren Buffet die Möglichkeit, sich über den Vortrag auszutauschen.

Emotionen und Einstellung

Und um Menschen zu packen, muss man die richtige innere Einstellung haben und Emotionen hervorrufen. Wenn ein Verkäufer die richtige Einstellung hat, so Dunker, führt dies auch langfristig zum richtigen Verhalten – dieses wiederum beeinflusst die Einstellung des Kunden und langfristig dessen Verhalten. Hier beruft sich der Verkaufstrainer auf neueste neurowissenschaftliche Erkenntnisse. Damit Verkaufen nicht mehr vom Zufall abhängt, komme es laut Dunker – neben Dingen wie Fragetechniken oder Aktivem Zuhören – vor allem darauf an, nur auf Basis gesicherter Erkenntnisse zu handeln. Denn oft verlassen sich

Verkäufer auf ihre Interpretationen und denken für den Kunden mit, ohne gesicherte Belege für diese Annahmen zu haben. Nur: Was sich in der Theorie so einfach anhört, stößt in der Verkaufspraxis oft an Grenzen. Um mit Dunker zu sprechen: „Im Vertrieb haben wir nicht unbedingt ein Wissensproblem, sondern eher ein Umsetzungsproblem“, ergänzte der charismatische Referent.

Polaroids zur Handlungsaufforderung

Hier setzt Dunkers sogenannte „Polaroid-Methode“ an: Mit visuellen Reizen in Form

von gut einprägsamen Polaroid-Motiven können sich Verkäufer diese Dinge immer wieder ins Bewusstsein rufen und verinnerlichen. Die Gäste dieser Veranstaltung durften selbst an diesem Experiment teilnehmen – die Fotos zeigen, mit welchem Effekt und Unterhaltungswert. Im Anschluss an die spannende One-Man-Show tauschten sich die Gäste beim Buffet über die neuen Erkenntnisse aus und zeigten sich durchweg vom Vortrag begeistert. NIEDERRHEIN MANAGER fühlt sich damit bestätigt, dieses erfolgreiche Veranstaltungskonzept fortzuführen an anderen niederrheinischen Standorten – Termine werden noch bekanntgegeben. *Thomas Corrinth* | tc@niederrhein-manager.de ■



Ausdrucksstark und mitreißend: Frank Dunker



Thomas Corrinth, Redaktionsleiter NIEDERRHEIN MANAGER, und Frank Dunker