

Verkaufen lernen gehört heute zum erfolgreichen Selbstmanagement

Haben Sie schon einmal überlegt, weshalb Sie einen bestimmten Anbieter bevorzugen und die anderen links liegen lassen? Selbstverständlich spielen Preis und Angebot eine Rolle, aber meistens sind „soft factors“ wie Ausstrahlung, Kompetenz und Kommunikation ausschlaggebend. Auf diese Philosophie ausgerichtet ist die HSO Verkaufsschule. Emotionale und kommunikative Fähigkeiten stehen im Zentrum des Unterrichts. Die praxisorientierte Ausbildung zum Verkaufsfachmann bzw. zur Verkaufsfachfrau schult Schlüsselfähigkeiten wie Kommunikation, Präsentation oder Argumentationstechnik. Die Studierenden bearbeiten ihre eigenen Erfahrungen und Möglichkeiten und gestalten so ihren Erfolg selber mit. Die Lehrkräfte sind keine klassischen Lehrer sondern erfahrene Trainer und legen Wert auf einen spannenden und lebhaften Unterricht.

Beat Nägelin, Jg. 61, ist seit 1995 Gesamtleiter der HSO. Nach Studium zum Betriebsökonom HWV, als Unternehmensberater und Führungsausbilder tätig. Abschlüsse zum MBA und PhD in Human Behavior.



Herr Nägelin, Sie kennen den Spruch: „Ein guter Verkäufer kann sogar einem Eskimo einen Kühlschrank verkaufen“.

BN: Vielleicht braucht er ja einen Kühlschrank um zu heizen? Aber es bringt nichts, dem Kunden etwas anzudrehen, was dieser nicht braucht. Man muss das Bedürfnis des Kunden erkennen und ihm das vermitteln, was er wirklich braucht. Und das zur richtigen Zeit und am richtigen Ort. Das braucht eine gewisse Nähe. Die Beziehungsfähigkeit aller Mitarbeiter im Unternehmen muss gesteigert werden, angefangen von der Telefonistin über den Lagerleiter bis zum Personalchef. Jeder Mitarbeiter im Betrieb muss sich bewusst sein, dass er verkauft. Wenn der Kunde zum Beispiel mit der Rechnung nicht zufrieden ist, wählt der die Direktwahlnummer der Buchhaltung. Auch ein Buchhalter muss somit kundenorientiert denken.

Kann man verkaufen überhaupt lernen? Viele Leute hört man sagen „Ich bin kein Verkäufer“.

BN: Heute kann es sich niemand mehr leisten, kein Verkäufer zu sein. Jedermann und jede Frau kann lernen, „zu verkaufen“. Nur ist es so wie mit dem Gitarrespielen, man kann es nicht über Nacht oder an einem Wochenende lernen. Man muss während mindestens einem halben Jahr in gewissen Abständen ein Programm besuchen. Natürlich ist Talent von Vorteil. Aber auch wenn Sie nicht musikalisch sind, können Sie das Gitarre spielen lernen. Das gilt auch für den Verkauf. Wenn der Wunsch da und der Wille vorhanden ist, dann kann das jede Person lernen.

Was ist das Besondere am Verkaufslehrgang der HSO?

BN: In der Verkaufsschule lernt man systematisch und ehrlich Beziehungen zum Kunden aufzubauen. Die Stärke dieses Ausbildungskonzeptes liegt in der praktischen Umsetzung. Die Teilnehmer erarbeiten sich ihre Verkaufsfähigkeiten von Grund auf oder verfeinern ihr bereits vorhande-

nes Können im Rahmen eines praxisorientierten Unterrichts. Man lernt sich selber zu verkaufen, lernt besser zu kommunizieren. Das ist spannend und macht Spass. Mittlerweile haben ca. 300 Personen bei uns eine Verkaufsausbildung absolviert. Zunehmend schicken auch Firmen ihre Mitarbeiter in die Verkaufsschule.

Eine Verkaufsschulung ist also auch eine Persönlichkeitsschulung?

BN: Unbedingt. Man muss lernen, im Leben keine Rolle zu spielen, sondern sich selber zu sein. Wir müssen lernen, uns mit uns selber zu befassen und systematisch uns selber zu managen. Nicht nur für Unternehmungen ist ein effektives Management entscheidend für die Wettbewerbsfähigkeit. Auch der einzelne Arbeitnehmer sieht sich vermehrt als Unternehmer in eigener Sache. Wer sich selber als Person gut verkaufen kann, hat mehr Erfolg.

Jeder wird sein eigener Manager?

BN: So ist es. Wenn wir nicht Unternehmer in eigener Sache werden, kommen wir nicht weiter. Es gibt Leute, die verwenden Wochen, um ihre Ferien zu planen, aber keine einzige Minute, um ihr Leben zu planen. Jeder ist seines eigenen Glückes Schmied. Wenn wir selber für uns die Verantwortung übernehmen, an uns arbeiten, dann werden wir für unser Umfeld attraktiver. Wir werden attraktiver für unsere Auftraggeber, für unsere Freunde und für unsere Partner, unsere Partnerin. Und damit machen wir automatisch Karriere. Man stellt sich oft die Frage: „Was kann ich dafür?“. Und das ist die falsche Frage: Man muss fragen: „Was kann ich dafür tun?“ Handeln, „just do it“ steht auf einer gewissen Turnschuhmarke.

HSO Zürich «Verkaufsschule» Welchogasse 6, 8050 Zürich
Telefon 01 – 319 90 10, www.hso.ch