

# markt & wirtschaft westfalen



Das Wirtschaftsmagazin für zukunftsorientierte Unternehmer



# EVOLUTION 4.0

## Wie die Digitalisierung die Arbeitswelt von Mensch und Maschine beschleunigt

# „Verkaufen ist wie Leistungssport“

Sascha Bartnitzki, Verkaufstrainer und Keynote Speaker, über aktive Neukundengewinnung und zielgenaue Akquise.

**Herr Bartnitzki, Ihr Vortrag steht unter dem Thema „Raus aus der Komfortzone – neue Kunden kommen nicht von alleine“. Das lässt den Schluss zu, dass es sich viele Verkäufer in ihrer Position bequem gemacht haben?**

Sascha Bartnitzki: In der Tat befinden sich viele Verkäufer in einer Warteposition. Sie werden erst aktiv, wenn ein Kunde anruft. Es gibt nur wenige, die selbst Initiative ergreifen. Dabei könnten sie zum Beispiel in „Leerlaufzeiten“ einfach einmal zum Telefon

greifen. Wie heißt es doch so treffend: „Mach dir ein paar schöne Stunden und telefonier mit deinen Kunden.“

**Sie sind seit vielen Jahren als Verkaufstrainer tätig. Wo sehen Sie aktuell die größten Herausforderungen für Verkäufer?**

Bartnitzki: Angesichts zunehmend gesättigter Märkte stehen viele Branchen vor einer großen Herausforderung in der Kunden-Akquise. Verkäufer haben es zunehmend schwerer, die Person zu erreichen,



**Sascha Bartnitzki Verkaufstrainer aus Leidenschaft: „Verkaufen ist ein traumhafter Beruf.“**

die auch die Entscheidungen trifft. Die verbale Kommunikation verlagert sich. Die vorgeschaltete Person am Telefon übernimmt die Aufgabe der Informationsaufnahme und blockt ab, indem sie beispielsweise mitteilt, dass sie sich bei Bedarf melden würden. Diese Entwicklung ist seit einigen Jahren zu beobachten und wird sich leider weiter verstärken.

### **Was raten Sie Verkäufern? Wie können sie auf diese Situation reagieren?**

Bartnitzki: Die Kunst liegt darin, möglichst sparsam die Informationen zu streuen. Es gibt verschiedene Techniken, die leicht erlernbar sind und die helfen, den Gesprächspartner von der Wichtigkeit des Anrufes zu überzeugen.

### **Was zeichnet einen guten Verkäufer aus?**

Bartnitzki: Verkaufen ist wie Leistungssport. Man muss vor dem Wettkampf trainieren, Ausdauer haben und Mut beweisen. Gute Verkäufer haben sich eine gute Kondition antrainiert und gehen hoch konzentriert in ein Verkaufsgespräch. Sie haben sich richtig auf ein Gespräch vorbereitet, sich über die Wünsche des Kunden informiert und stellen die entscheidenden Fragen. Ein erfolgreicher Verkäufer ist begeistert, verfügt über verkäuferisches Wissen und bringt Ausdauer und Biss mit. Meine Trainings sind ultra-praktisch. Ich habe bei unzähligen Begleitungen meiner Teilnehmer in Verkaufsgesprächen erlebt, welche Hürden es gibt und immer wieder gesehen, dass es an einem zielgenauen strategischen Verkaufen mangelt.

### **Herr Bartnitzki, Sie selbst sind begeisterter Verkäufer. Welche Faszination übt der Beruf aus?**

Sascha Bartnitzki: Verkaufen ist ein traumhafter Beruf. Man kann unendlich viel bewegen, das macht ihn so einzigartig. Verkäufer, die erfolgreich sind, haben unendlich viel Spaß, sie brennen für ihren Job. Leider wird in den Unternehmen sehr viel kaputt gemacht. Der Druck ist oftmals zu groß, es wird zu viel gefordert und nicht gefördert. Das wird Unternehmen früher oder später das Genick brechen.

### **Muss man zum Verkäufer geboren sein?**

Sascha Bartnitzki: Tendenziell eher nein. Man wird ja auch nicht als Rennfahrer geboren. Gewisse Grundparameter sollten vielleicht vorhanden sein. Aber wenn man ehrgeizig ist und Mut mitbringt, kann fast jeder Mensch Höchstleistungen erbringen. Übung ist natürlich auch hier unvermeidbar. ■

■ Tipp: Sascha Bartnitzki spricht zum Thema „Raus aus der Komfortzone – neue Kunden kommen nicht von alleine“, Beginn: 14 Uhr