



## Was ist das?

Verkaufstraining funktioniert. Meistens wird es als schrittweise und langfristige Maßnahme gesehen. Es kann aber durchaus auch schnell Ergebnisse liefern – zum Beispiel ein angeschlagenes Verkaufsteam in kurzer Zeit wieder auf die Erfolgsspur führen. Verkaufstrainings weisen viele **Vorteile** auf – allerdings gibt es auch einige **Fallen**, die man tunlichst vermeiden sollte.

### Vorteile

Der offensichtlichste Nutzen eines Verkaufstrainings ist eine verbesserte Verkaufslleistung: mehr Verkäufe, schneller, mit weniger Problemen. Die verbesserten Fähigkeiten der Verkäufer wirken sich vor allem in den folgenden Bereichen des Verkaufszyklusses aus:

- Akquise und Kaltakquise
- Bedarfsanalyse
- Einwandbehandlung
- Lösungspräsentation
- Preisverhandlung
- Abschluss
- Kundenbetreuung.

Effektives Verkaufstraining bringt noch weitere wertvolle Vorteile mit sich ...

... **stärkt das Selbstvertrauen – insbesondere bei neuen Mitarbeitern.**

Wenn neue Mitarbeiter nicht angemessen geschult und unterstützt werden, lässt die Motivation schnell nach. Sie fragen sich „war es richtig, bei dieser Firma anzufangen oder wäre ein anderes Unternehmen besser gewesen?“ Andererseits, wenn sie feststellen, dass Ihr neuer Arbeitgeber Zeit und Geld in ihre Ausbildung investiert, werden sie viel Energie und Engagement einbringen – vor allem, weil ihre Erwartung erfüllt wird, dass sie hier erfolgreich sein können.

... **befähigt Verkäufer, ihr Unternehmen ambitioniert und effektiv zu repräsentieren.**- das ist mehr, als nur verkaufen. Natürlich wollen sie Geld verdienen – jedoch genauso sind sie Berater und Repräsentant für Ihr Unternehmen. Sie verstehen und vertreten ihre Firmenpolitik, betreuen ihre Kunden professionell und partnerschaftlich. Verkaufstrainings tragen damit zur höheren Kundenzufriedenheit bei

... **steigert die Motivation und fördert positiven Teamgeist** – dadurch geringere Fluktuation. Verkaufen ist kein Honiglecken – deshalb brauchen Verkäufer immer wieder Ermutigung. Ein gutes, kontinuierliches Verkaufstraining steigert ihr Selbstvertrauen, fördert den Erfolg und sorgt für neue Begeisterung.

... **die Mitarbeiter erkennen langfristige Karrieremöglichkeiten für sich.** Tatsächlich trägt kontinuierliche Schulung auch leistungsstarker Verkäufer dazu bei, dass die Mitarbeiterbindung gefestigt wird, weil sie wissen, ihre Erfolge sind langfristig gesichert. Allein dieser Vorteil rechtfertigt schon den Aufwand für die Realisierung eines Verkaufstrainingsprogramms.

... **sorgt für stärkere Wettbewerbsposition.** In jeder Branche tummeln sich mehr oder weniger starke Wettbewerber. Neuere Untersuchungen zeigen deutlich, dass ein geschulter, motivierter und gut geführter Verkäufer seinen direkten Kollegen des Wettbewerbers haushoch übertrifft, selbst wenn es keinen nennenswerten Unterschied zwischen den Produkten und Dienstleistungen der beiden Unternehmen gibt. Kontinuierliches Verkaufstraining ist ein Schlüsselfaktor, um dieses Erfolgsniveau zu erreichen. Es führt nicht nur dazu, dass kurzfristig mehr Aufträge generiert werden können, sondern langfristig werden tragfähige Kundenbeziehungen besser und zahlreicher.

### **Typische Fallen von Verkaufstrainings**

Training ist kein Allheilmittel – weder für jede „Krankheit“ noch für jede Person. Welches sind die häufigsten Fehler und Fallen, die mit Vertriebsschulungen verbunden sind? Wie lassen sie sich vermeiden?

#### **Unrealistische Erwartungen**

Verkaufstrainings können manchmal tatsächlich sofortige und spektakuläre Verbesserungen in der Leistung von Verkäufern bewirken. In der Praxis werden die Vorteile in den meisten Fällen jedoch nur dann zum Tragen kommen, wenn das Training nicht nur qualitativ gut ist sondern auch konsequent über einen angemessenen Zeitraum durchgeführt wird.

Es ist auch nicht hilfreich, Vertriebsmitarbeiter stark unter Leistungsdruck zu setzen, nur weil sie gerade an einem Training teilgenommen haben. Durch viele Studien ist erwiesen, dass im Training übermittelte neue Techniken und Verhaltensweisen in realen Praxissituationen meist noch nicht gut beherrscht werden. Wenn der Druck zu groß ist, wird der Verkäufer wieder auf seine alten Verhaltensweisen zurückgreifen, die er besser beherrscht und das neu Trainierte schnell vergessen..

#### **Das eintägige offene Seminar**

Leider ist die Erfahrung vieler Manager mit Verkaufstrainings das eintägige Seminar, das abseits des Arbeitsplatzes in der Gruppe von vielen anderen Verkäufern aus verschiedenen Organisationen und mit unterschiedlichem Hintergrund stattfindet. Diese Trainingsseminare haben ihre Berechtigung. Sie ermöglichen es den Mitarbeitern, von führenden Verkaufstrainern zu lernen, und sie sind ein hervorragender Moralverstärker (oft wird der Umsatz allein dadurch gesteigert). Wenn sie jedoch isoliert oder als einzige Form der vertieften Verkaufsschulung eingesetzt werden, sind sie nicht effektiv - und schon gar nicht kosteneffizient.

This unique book, a companion volume to the author's *Leading the Sales Team*, contains not only an introduction to start training and development but the actual material for twelve training courses.

The first part of the book shows how to train, reviews the different approaches available and describes how to plan and deliver a training programme that will achieve maximum effect. The second part contains the courses themselves. Each course includes notes for the trainer and exercises for the participants, together with suggestions for presentation and follow-up activity. Between them they cover all the key elements of selling, motivation and customer service.

For managers or trainers looking for ways to improve sales performance David Hillier's book represents a wise investment.

Dieses einzigartige Buch, ein Begleitband zum Buch "Leading the Sales Team" des Autors, enthält nicht nur eine Einführung in den Beginn von Training und Entwicklung, sondern auch das eigentliche Material für zwölf Trainingskurse.

Der erste Teil des Buches zeigt, wie man trainiert, bespricht die verschiedenen verfügbaren Ansätze und beschreibt, wie man ein Trainingsprogramm plant und durchführt, das maximale Wirkung erzielt. Der zweite Teil enthält die Kurse selbst. Jeder Kurs enthält Notizen für den Trainer und Übungen für die Teilnehmer, zusammen mit Vorschlägen für die Präsentation und die Folgeaktivitäten. Dazwischen decken sie alle Schlüsselemente des Verkaufs, der Motivation und des Kundendienstes ab.

Für Manager oder Trainer, die nach Wegen zur Verbesserung der Verkaufsleistung suchen, stellt David Hilliers Buch eine sinnvolle Investition dar.