

Oliver Zentgraf | Cheftrainer Vertriebskompass GmbH

Entweder Du gehst mit der Zeit oder Du gehst mit der Zeit!

Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance.

„Verkaufen ist ein Lächeln, das leuchtet und siegt und unsere finalen Kaufentscheidungen werden auch im digitalen Zeitalter unverändert subjektiv getroffen. Überhaupt werden unsere Handlungen dadurch bestimmt, dass wir ein ganz bestimmtes Gefühl erleben wollen. Freude und Begeisterung nehmen dabei eine Vorreiterstellung ein, um den Kaufprozess erfolgreich zu begleiten.

Deshalb sehe ich als erfahrener Vertriebs- und Kommunikationstrainer meine Verantwortung darin, Ihnen im Rahmen meines Workshops die fundamentalen Grundregeln für Kundennähe im stationären Einzelhandel aufzuzeigen. Neben Ihrer digitalen Infrastruktur, welche im 21. Jahrhundert lediglich den Rahmen bildet, besteht Ihre Aufgabe darin über Ihre Persönlichkeit für die nötige Anziehung zu sorgen. Menschen kaufen von Menschen und sie sehnen sich vor allem aufgrund des durch die Pandemie geschuldeten Entzugs mehr denn je nach einem unvergesslichen Offline-Käuferlebnis. Und ein Erlebnis verlangt danach an die Hand genommen zu werden sowie den Grad zwischen Aufdringlichkeit und Entgegenkommen zu meistern.

Erfurt als unsere Landeshauptstadt besticht im innerdeutschen Vergleich durch seine wunderschöne Altstadt, welche dank ihrer historischen Akzente endlich wieder auch dem Tourismus die Türen öffnen darf. Erkennen Sie deshalb Ihr Standortpotential als regionaler Einzelhändler und sorgen Sie für eine aussagekräftige Botschaft in Ihrer Außendarstellung. Wer von Ihnen darauf hofft, dass sich der ein oder andere Kunde schon in Ihr Ladenlokal verirren wird, geht am Ende lediglich als zweiter Sieger vom Platz. Schrauben Sie als Unternehmer vor allem auch Ihr Ego zurück. Was meine ich damit? Nur weil Sie von sich und Ihrem Produkt absolut überzeugt sind, müssen Sie empfänglich für konstruktive Kritik bleiben. Gehen Sie regelmäßig in den Dialog mit Ihren Kunden und studieren Sie deren Kaufmotive. Die Antworten werden Sie mitunter verwundern, weil es eben nicht nur um den Inhalt im Einkaufswagen geht, sondern Ihre Präsenz als Person, welche zwar unbewusst wirkt, jedoch eine große Wirkung hat. **Für den ersten Eindruck gibt es eben keine zweite Chance.**

Dem Verkauf wird in unserer Gesellschaft nach wie vor zu wenig Bedeutung zugesprochen, man könnte schon fast von Abneigung sprechen. Die Wahrheit ist jedoch, dass das beste Produkt keinen Wert hat, wenn wir nicht dazu in der Lage sind es zu verkaufen. Dazu ist es aber wichtig zu verstehen, dass Verkaufen mehr bedeutet als Waren gegen Geld zu tauschen. Und da wir alle Verkäufer sind, gilt es, dieses Mangeldenken aufzubrechen.

Vor allem an den Wochenenden zieht es mich regelmäßig in die Erfurter Innenstadt, um mich vom beruflichen Alltag zu entschleunigen. Und als Vertriebstrainer schlüpfte ich auch zu gern in die Rolle des Kunden und freue mich darauf beim Betreten der Ladeneingangstür mit Begeisterung und Emotionen abgeholt zu werden. Auf meine Vorfreude folgt größtenteils Ernüchterung, weil das erhoffte Käuferlebnis ausbleibt. Wie es Ihnen gelingt mit der richtigen Kommunikation sofort auf die Beziehungsebene Ihres Gegenübers zu gelangen, werde ich gemeinsam mit Ihnen in meinem interaktiven Workshop erarbeiten gemäß meinem Motto: **Bleib natürlich – sei authentisch – wirke anziehend.**“

Vertriebskompass GmbH | Oliver Zentgraf, Coach und Moderator

o.zentgraf@vertriebskompass.gmbh | +49 (0) 3628 513305 | www.vertriebskompass.gmbh