

Gratis-Training für Verkäufer

»Verkaufen macht Spaß!« – unter diesem Motto stand die monatliche Verkäuferversammlung im Januar, zu der sich Tobias Ain aus Kiel angekündigt hatte. Tobias Ain, »Europas erster Verkaufsspaßtrainer« – wie er selbst über sich sagt, hatte sich angeboten, Hannovers Asphalt-VerkäuferInnen zu coachen. Unentgeltlich. »Als Vorbereitung auf heute habe ich meinen Stammverkäufer Christian vom Kieler Straßenmagazin »Hempels« einen Tag lang begleitet – bei acht Grad minus«, erklärt der Trainer zu Beginn, »und mir bei dem Schietwetter eine Erkältung eingefangen. Respekt, dass Sie das jeden Tag machen!« In den folgenden zwei Stunden gibt der Verkaufs-Experte Anregungen, erzählt unterhaltsame Anekdoten, fragt nach, hört zu. »Einiges hatte mit unserem Leben als Asphalt-Verkäufer nicht so viel zu tun«, meint Guido, der zusammen mit rund 40 anderen Verkäuferinnen und Verkäufern an der Schulung teilgenommen hat. »Aber die Sache mit der Motivation – die ist bei mir hängen geblieben.« Für den

ehemaligen Vertriebsleiter Ain, der seit vier Jahren als Verkaufstrainer erfolgreich ist, war dieses Coaching eine Premiere: »Ich habe schon in fast allen Branchen Seminare gegeben«, sagt er, »aber Straßenzeitungsverkäufer – das war neu für mich.« Andererseits seien viele Verkaufs-Mechanismen die gleichen. »Da ist es egal, ob der Vertriebsingenieur ein Teil an Airbus oder ein Asphalt-Verkäufer eine Straßenzeitung verkaufen will: Von Mensch zu Mensch verkaufen – darum geht's immer«, sagt Ain, der von den ehrlichen und direkten Feedbacks der Verkäufer profitiert habe. »Ich treffe häufig auf höfliche Passivität. Hier fand ich es so gut, sofort zu merken, ob das ankommt, was ich sage, oder nicht«, resümiert er, »das nehme ich mir auf jeden Fall als Anregung mit.« Auch Asphalt-Verkäufer Andi hat viel mitgenommen aus der Veranstaltung: »Ich bin schlauer geworden. Besonders interessant fand ich das, was mit dem Kontakt zu den Käufern und mit Verkaufstaktik zu tun hat.« ■ sw



Foto: S. Wendt

»Jeder kann gut verkaufen«: Verkaufsspaßtrainer Tobias Ain hatte viele Anregungen und Tipps dabei.

Wir brauchen dringend neue Büroräume!

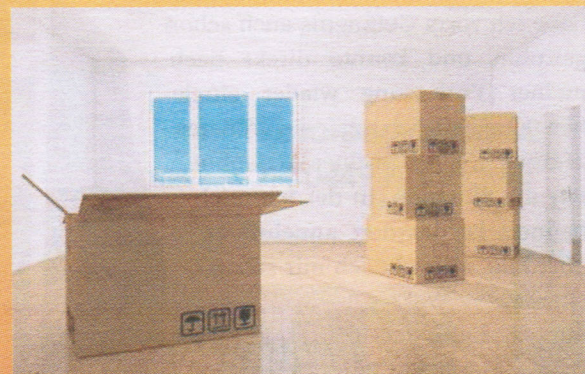
Wegen anstehender Kündigung suchen Redaktion, Geschäftsführung und Verwaltung von Asphalt eine Büroetage mit mindestens acht Räumen in Hannover-Mitte.

Leider können wir den marktüblichen Mietpreis nicht zahlen.

Kontakt:

0511 – 30 12 69-26

maldfeld@asphalt-magazin.de



MAGAZIN **Asphalt** 