



Profi-Tag Spargel in Hannover-Ahlem

## Damit die Kasse klingelt

**S**paß ist das wichtigste beim Verkaufen“, vermittelte Verkaufsspaßtrainer Tobias Ain am Profi-Tag Spargel, einer Veranstaltung der Landwirtschaftskammer Niedersachsen.

Spaß am Verkaufen kann trainiert werden. Auf unterhaltsame Weise gab der Experte für motiviertes Verkaufen Tipps für Chefs und Verkäufer.

### Die Einstellung macht's

Die Einstellung eines Verkäufers trägt maßgeblich zum Erfolg oder Misserfolg eines Unternehmens bei. Für viele ist Verkaufen negativ behaftet, ein Grundübel. Dabei ist Verkaufen der positive Umgang mit den Produkten und die Kommunikation in Richtung Kunden. Verkaufen bedeutet, Probleme der Kunden lösen.

Denn neben dem Produkt an sich wird immer auch verkauft, was dieses Produkt beim Kunden bewirken soll.

Den Kunden interessiert nur der Nutzen, der ihm das Produkt bringt – sonst gar nichts. Gemüse an sich ist ein positiv behaftetes Produkt, weshalb es ein Leichtes sein sollte, diesen mit Spaß und Begeisterung an Frau und Mann zu bringen.

### Gewinn macht Freude

Wenn die Kasse klingelt, macht Verkaufen Spaß. Es muss für beide Seiten lukrativ sein, für Verkäufer wie auch für Kunden, dessen Erwartungen mit Qualitätsprodukten unbedingt erfüllt werden müssen. Sie müssen mehr tun, als Kunden einfach nur zufriedenzustellen. Er muss begeistert sein!“, lautet der Tipp. Ein Zusatznutzen begeistert



**Tobias Ain:**  
„Mit Spaß und Hingabe können wir Vieles, ja sogar Großes beim Verkaufen erreichen.“

Kunden. Das kann ein Kinderspielplatz am Laden sein, ein Rezeptvorschlag oder die gute Laune und das Lächeln am Verkaufsstand. Die richtige Sprache entscheidet, denn Sprache steht für Emotionen.

### Sprache und Verkäufer

Das Wörtchen „aber“ sollte jeder Verkäufer aus seinem Vokabular streichen. Zahlreiche Bücher informieren über die perfekte Sprache eines Verkäufers. „Sie können das Outfit ei-

nes Verkäufers vorschreiben“, schlug Ain vor. Denn Kleidung, Benehmen und Auftreten im Verkauf sind wichtiger als das Fachwissen.

Wer es aber schafft, die Kunden zum Lächeln zu bringen, hat schon gewonnen. Etwas Fachwissen sollte ein Chef seinen Verkäufern an die Hand geben, dazu die Firmenphilosophie mit den im Unternehmen gelebten Werten.

Gute Verkäufer kennen meist andere gute Verkäufer. Wem es an guten Verkäufern mangelt, sollte sich überlegen, ob es für einen Außenstehenden tatsächlich erstrebenswert ist, in der Firma zu arbeiten. Gegebenenfalls heißt es, die eigene Firma für Verkäufer „anziehender“ zu gestalten. Wer es schafft, dass sich seine Mitarbeiter von selber motivieren, hat gewonnen. Wertschät-

zung und gutes Betriebsklima zählen oft viel mehr als Geld.

### Gutes Vorbild sein

Mitarbeiter tun nicht, was der Chef sagt, sondern das, was sie bei ihm sehen. Fundiert der Chef als schlechtes Vorbild, kann er noch so viel reden, ohne von Erfolg gekrönt zu sein. Wichtig sind neben einem gut gelebten Vorbild klare Vorgaben und ein sinnvolles Feedback. Nur wenn sich der Chef für seine Produkte begeistern kann, können es die Mitarbeiter auch. Verdeckte Einkäufer können helfen, die Sicht des Kunden zu erfahren, und dem Unternehmer ein Feedback geben.

Dr. Gisele Fischer-Klüver,  
Hannover

**REY HYDROFILL +**

**REGENWASSER TAU**

**POLYMER-GRANULAT**

**Bio logisch abbaubar**

**TUV SUD**

Folien von Reyenvas sind vom TÜV-Süd geprüft und frei von Weichmachern.

**WURTH Pflanzenschutz**

Vertrieb: Wurth-Pflanzenschutz GmbH · Industriestraße 4  
77767 Appenweiler · Telefon: 07805/9187-0  
www.wurth-pflanzenschutz.de · info@wurth-pflanzenschutz.de