

Wissen ist Macht

„Ein guter Verkäufer kann alles verkaufen“, lautet immer noch die Devise vieler Unternehmen. Tatsächlich erwarten die Kunden neben ausgeprägten sozialen Kompetenzen – die zweifelsohne nicht an Bedeutung verloren haben – auch in besonderem Maße vertieftes Branchenwissen, Verständnis für ihr eigenes tagtägliches Geschäft und eine genaue Kenntnis ihrer Bedürfnisse und individueller Lösungen.

Zugegeben, es ist schwer, all diese fachlichen und sozialen Kompetenzen auf sich zu vereinen, aber wenn der Verkäufer selbst dabei stets auf andere Spezialisten angewiesen ist, kann er kaum Vertrauen zu seinem Kunden aufbauen. Das bedeutet im schlimmsten Fall Abwanderung des Kunden und Umsatzeinbruch.

Ohne fundierte Fachkenntnisse über die betriebswirtschaftlichen und marktorientierten Facetten des Berufs wird es dem Verkäufer ebenfalls schwer fallen, die passenden Nutzenargumente für seine Produkte überzeugend darzulegen. Groß ist die Gefahr, dann nur noch über den Preis argumentieren zu können.

Schrittweise Verbesserungen können durch regelmäßige und zielgerichtete Trainings oder Weiterbildungsmaßnahmen erreicht werden. Das Ausbildungsangebot zum



Egal, in welcher Situation – wer verkaufen möchte, braucht neben guten Argumenten auch ein sicheres Auftreten.

FOTO: KEYSTONE

Fachkaufmann/-kauffrau für Vertrieb (IHK), das die Unternehmensberatung Schmitz & Weingartz gemeinsam mit der IHK zu Düsseldorf entwickelt hat, soll die Voraussetzungen schaffen, genau diesen Anforderungen, die sich Mitarbeitern im Vertrieb in Zukunft stellen werden, gerecht zu werden. Insgesamt sechs Themengebiete, darunter Ver-

triebsmanagement, Verhandlung und Kommunikation, sind prüfungsrelevant. Diese Weiterbildung versteht sich als „Educaring“. Es wird große Sorgfalt auf das individuelle Hochleistungslernen in Verbindung mit einem hohen Praxisbezug gelegt.

INFORMATIONEN unter Telefon 02151/6233412.