

Sales Excellence: Teilnehmer erhalten „Toolbox“ für erfolgreichen Vertrieb

Interview mit Niklas Tripolt, Gründer und CEO VBC VerkaufsberaterInnencolleg

Herr Tripolt, Sie vergleichen Spitzenverkauf mit Spitzensport. Wo sehen Sie Parallelen?

Es gibt eine Menge von Vergleichbarkeiten zwischen Sport und Verkaufen, besonders viele Analogien gibt es zwischen Spitzensportlern und Spitzenverkäufern. Beispielsweise benötigen beide eine ähnliche Mentalität oder das oft gepredigte „Siegerego“.

Auch Fleiß und Konsequenz sind Attribute, die in beiden Disziplinen unerlässlich sind. Das Lernen mit Niederlagen umzugehen und sich für den nächsten Wettkampf wieder in Topform zu bringen, ist sehr vergleichbar mit verlorenen Verkaufsprojekten und mit der Notwendigkeit beim nächsten Kundentermin wieder mit Euphorie, Begeisterung und Siegeswillen anzutreten.

Einen Unterschied gibt es aber auf jeden Fall: Im Sport kann man es mit einer Silbermedaille bei Olympischen Spielen zu Ruhm und Ehre und möglicherweise auch zu Wohlstand bringen.

Der Verkäufer, der im Pitch Zweiter wird, gewinnt nichts von alledem. Ganz im Gegenteil – sein potentieller Kunde bezahlt ihm nicht einmal die Spesen. Umso mehr gilt es, sich als verantwortungsvoller Spitzenverkäufer in wirtschaftlich bewegten Zeiten wie diesen, in den bestmöglichen Zustand zu bringen. Sowohl fachlich, motivatorisch, als auch verkäuferisch!

Verkaufstrainings gibt es an allen Ecken und Enden. Was ist das Besondere an „Sales Excellence – Kongress für Vertrieb und Führung“?

Am Sales Excellence Kongress trifft man 6 der führenden Top-Verkaufsexperten an einem einzigen Tag. Die Referenten liefern unmittelbar umsetzbares Know-how für Top-Verkäufer und Top-Führungskräfte. Jeder Teilnehmer wird mit einer ganzen Box an Tools beladen die Heimreise antreten. Die jeweils 60-minütigen Impulse garantieren Kurzweiligkeit und auch der Spaß wird nicht zu kurz kommen.

Ganz sicher kann man sagen, dass der Sales Excellence Kongress die spannendste Vertriebskongress Veranstaltung 2018 in Österreich ist.

Wer sind die Referenten, wer die Zielgruppen?

Die Referenten sind ein Mix aus Top-Verkaufsprofis wie Andreas Buhr, Martin Limbeck oder ich selber, Experten aus der

Wissenschaft, wie Prof. Dr. Karl Pinczoliths, Digitalbusiness Profis wie Robert Seeger und Manuela Lindlbauer – wohl die „Powerfrau“, wenn es darum geht sich als Unternehmen so zu positionieren, dass die Chance groß ist, die für Vertriebs-erfolg bestmöglichen Mitarbeiter zu rekrutieren.

Die Zielgruppe ist einfach. Alle Menschen aus dem Verkauf, ins besonders Verkaufsaußendienst, Key Account und natürlich die Führungskräfte im Vertrieb wie Verkaufsleiter, Business Units Leiter, Marketingchef bis hin zu Geschäftsführer oder Vorstand mit Vertriebs- /Verkaufsverantwortung.

Sie sind seit fast 40 Jahren im Verkauf und Management tätig. Was hat sich im Verkauf geändert? Wie müssen Verkäufer auf die neuen Herausforderungen – Stichwort Digitalisierung – reagieren?

Der Verkauf im Handel (B2C) hat sich radikal geändert. Aufgrund der Vielzahl von digitalen Informationsmöglichkeiten stehen heute Verkäufer im Handel vor der Herausforderung mit bestens informierten Kunden im Dialog zu stehen. Der Markt verlangt digitale Einkaufsmöglichkeiten, zeit- und ortsunabhängig, 24h, 365 Tage im Jahr und das über eine Unzahl an digitalen Endgeräten. Multi Chanelling ist das Stichwort.

Im B2B hat sich der Kern der Arbeit nicht wahnsinnig verändert. Verkaufen ist wie auch schon vor 100 Jahren harte, ehrliche Arbeit und das wird es auch in den nächsten 100 Jahren sein. Was sich verändert hat ist das „rundherum“. Die Medien, mit denen wir Verkäufer heute präsentieren und die digitalen Lösungen, mit denen wir mit unseren Kunden kommunizieren.

Der beste „Vertriebler“ der Welt hat keine Chance mehr, wenn er die vielen digitalen Möglichkeiten nicht gut orchestrieren kann. Vom CRM bis zur Social Media Ansprache des Kunden, bis hin zu neuen Informations- und Verkaufschancen über E-Mails, Web und Webinare.

Die Herausforderung für Verkäufer im B2B-Geschäft ist es, mit den technischen Möglichkeiten mitzugehen, sich davor einerseits nicht zu fürchten und andererseits sich an die ständige weiterentwickelte digitale Landschaft anzupassen.

Sie werden zum Thema „In 3 Phasen zum Abschluss – so holen Sie im Lösungsvertrieb erfolgreich den Auftrag“ referieren. Was erwartet die Teilnehmerinnen und Teilnehmer Ihres Vortrags?

Das Verkaufen von komplexen Produkt- und oder Dienstleistungen im B2B-Bereich ist wohl die Königsdisziplin im Verkauf. Es kann lange dauern und braucht oft zahlreiche Kundenkontakte bis es zu einer Entscheidung kommt. Leider gehen solche Projekte auch immer wieder verloren. Die häufigsten Gründe dafür sind, dass das Entscheiderboard, die unterschiedlichen Menschen oder Abteilungen auf der Kundenseite, oft nicht gut genug abgestimmt sind und im Einkaufsprozess daher oft mehr Fragen als Antworten entstehen. Solche Verwirrungen killen die Verkaufschancen. Nur „klare Kundenköpfe kaufen“.

Auch der Umgang mit vielen Entscheidungsträgern (Buying Center), mit all ihren individuellen und oft sehr menschlichen Bedürfnissen, führt oft zu schwierigen Situationen, die den Abschlusserfolg verhindern.

In meinem 60-minütigen Vortrag erhalten alle Teilnehmer glasklare und sofort umsetzbare Handwerkzeuge wie man:

- oft langwierige Prozesse auf 3 Phasen erfolgreich reduzieren kann
- wie man visuelle Hilfsmittel ohne Unterstützung der Marketingabteilung ein-



Niklas Tripolt, Gründer und CEO VBC VerkaufsberaterInnencolleg

fach und schnell entwickeln kann (z.B. Powerpoint), die dabei helfen werden im Buying Center zu überzeugen

- Wie man mehrere Gesprächspartner und Abteilungen so synchronisieren kann, dass ein logischer und klar verfolgbarer Prozess entsteht, der zum Verkaufserfolg führt

Mit all diesen Werkzeugen wird es gelingen die Angebots- bzw. Auftragsconversion fantastisch zu erhöhen und damit den Umsatz des Unternehmens und damit die eigene Verkaufsprovision entsprechend zu pushen. ■

**Jetzt Frühbucherbonus sichern
1 Ticket kaufen - 2 Personen anmelden!**

Jetzt anmelden

„Sales Excellence – Kongress für Vertrieb und Führung“ findet am 19. Oktober in der Pyramide Wien/Vösendorf statt.

Sie können zwischen den Ticketvarianten Klassik (Preis EUR 489,- zzgl. MwSt.) und VIP (Preis EUR 689,- zzgl. MwSt.) wählen. Aktuell können Sie auch noch den Frühbucherbonus in Anspruch nehmen: Beim Kauf eines Tickets können Sie eine zweite Person kostenlos mit dazu anmelden. Infos und Anmeldung unter www.sales-excellence.at