

## **Jetzt durchstarten im Verkauf - so hilft LiveCoaching Verkäufern!**

**Kein Sportler ohne Trainer, kein Top-Manager, der nicht schon einmal einen Coach in Anspruch genommen hat. Doch im Vertrieb wird immer noch allzu oft auf klassische Seminare gesetzt. Dort wird einem Vertriebsleiter abverlangt, dass er seine Mannschaft coacht, obwohl er, wenn er auch hoch motiviert an die Sache herangeht, fachlich meist nicht in der Lage dazu ist, weil ihm die Methodenkompetenz fehlt. Coaching ermöglicht es dem einzelnen Mitarbeiter im Vertrieb, schnell durchzustarten – gerade in wirtschaftlich anspruchsvollen Märkten.**

Charles de Gaulle sagte einmal: „Man muss sich einfache Ziele setzen, dann kann man sich komplizierte Umwege erlauben.“ Eine generöse Einstellung steckt hinter dieser Aussage des Generals. Warum sollten wir aber komplizierte und verschachtelte Umwege gehen, wenn wir auf geradem Weg am schnellsten und einfachsten zum Ziel kommen können? Das alte Sprichwort, dass der gerade Weg der beste ist, setzen immer mehr Vertriebsmitarbeiter in die Tat um: Sie wünschen sich einen persönlichen Coach, der direkt an ihrer Seite steht und gemeinsam mit ihnen Erfolgsrezepte entwickelt und trainiert.

### **Der direkte Weg ist der beste**

Stellen Sie sich vor, sie haben eine Schnittwunde am Finger, rufen beim Arzt an und der Mediziner teilt Ihnen per Ferndiagnose mit: Verdacht auf Blutvergiftung. Wie sicher und seriös schätzen Sie die Diagnose ein? Um sicher zu gehen, müssten Sie sich direkt untersuchen lassen. Auf Verkäufer und ihre Arbeitsweise bezogen, heißt das: Erst ein Coach an der Seite, der im täglichen Berufsleben genau beobachtet, ermöglicht eine umfassende Diagnose und kann auch gleich mit der „Behandlung“ beginnen. Verkäufern, denen dies unangenehm ist, können den Berater beim Kunden als neuen Kollegen vorstellen. Der Coach kann durch seine direkte Anwesenheit individuelle Schwächen im Auftreten oder in der Kommunikation erkennen und maßgeschneidert darauf eingehen. Sascha Bartnitzki erarbeitet mit seinen Kunden seit 1995 im LiveCoaching-Strategien und übt neue Verkaufstechniken gemeinsam mit den Vertriebsmitarbeitern ein: „Bei den üblichen Fortbildungsmaßnahmen können die Trainer nicht so maßgeschneidert auf jeden einzelnen eingehen. Zum einen sitzen in offenen Seminaren viele Teilnehmer aus unterschiedlichen Bereichen, zum anderen sind sie fern von ihrem Arbeitsumfeld. Um Verkaufsgespräche optimieren zu können, muss man sie LIVE im worklife beobachten, anschließend analysieren und mit dem Verkäufer sofort neue Strategien umsetzen.“

### **Potenziale erkennen und entwickeln**

Wie im Sport unterscheidet auch beim LiveCoaching die Trainingsintensität über Erfolg und Misserfolg, darüber, ob der Verkäufer besser wird und sich auf dem Weg zu einer Medaille befindet. „Wenn der Verkäufer sofort umsetzt, was das Analysegespräch ergibt, können durch einen permanenten Optimierungsprozess bereits an einem Tag neue Impulse intensiv trainiert werden“, weiß Sascha Bartnitzki, Experte für Akquise und Piranha Selling®. Deshalb bringt er sich auch persönlich immer wieder leicht ins Verkaufsgespräch ein. „Es kann gut sein, dass ich beim zweiten oder dritten Mal die verkaufsstrategische Gesprächsführung zu einem Teil übernehme, um dem Verkäufer zu zeigen, wie er diese selbst weiter optimieren kann. Der fachliche und produktspezifische Part bleibt jedoch durchaus beim Verkäufer“, berichtet Sascha Bartnitzki über das Vorgehen im Detail. Er weist die Unternehmen bzw. Verkäufer auch immer wieder darauf hin, dass sie anschließend selbst am Ball bleiben müssen: „Denken Sie an den Sport. Dort erringt nur derjenige den Sieg, der – neben dem Glück der Stunde – im Vorfeld kontinuierlich und regelmäßig trainiert hat, der auch einmal bereit war, über seine Grenzen hinauszugehen.“

### **Zum Autor:**

Sascha Bartnitzki ist Experte für Akquise und Piranha Selling®, mehrfacher Hörbuch-, Buch- und DVD-Autor. Selbst seit 1989 im Verkauf tätig, weiß er genau, worauf es ankommt und was erfolgreiche Kommunikation ausmacht. Seit 1995 arbeitet er als Vortragsredner, Verkaufstrainer und Inhaber des Unternehmens **IPT®** Innovatives Personaltraining in Karlsruhe.

Mit zahlreichen Veröffentlichungen in der Fach- und Wirtschaftspresse sowie Berichten in Funk und Fernsehen ist Sascha Bartnitzki auch in den Medien ein gefragter Experte.

Sascha Bartnitzki ist Urheber und Markeninhaber des Begriffes, der Strategie und der Konzeption von Piranha Selling®. Er ist einer der wenigen Trainer, der gemeinsam mit seinen Teilnehmern die gelernten Inhalte der Trainings in die Praxis umsetzt. Denn in seinem LiveCoaching-Programm begleitet er die Teilnehmer seiner Trainings direkt an den Arbeitsplatz, also an ihren Point of Sale.

Mehr Informationen zu den Strategien von Sascha Bartnitzki erhalten Sie bei:

### **IPT® Innovatives Personaltraining**

**Postfach 51 02 21**

**76192 Karlsruhe**

**Tel.: +49 (0) 7 21 - 9 89 25 90**

[info@innovatives-personaltraining.de](mailto:info@innovatives-personaltraining.de)

<http://www.innovatives-personaltraining.de>