

M +49 (0) 177 4207101 (tel:+49 (0) 177 4207101)
kontakt@oliverbanerjee.de (mailto:kontakt@oliverbanerjee.de)



.(Δ).

Banerjee
Training & Coaching

DEN OPTIMALEN PREIS ERZIELEN: VERTRIEB IM MITTELSTAND IST KEIN SELBSTLÄUFER

Dr. Patrick Peters 03.06.2019

Der weltweite Wettbewerbsdruck steigt, Unternehmen müssen die Qualität des eigenen Angebotes argumentativ unterstreichen, um den gewünschten Preis durchzusetzen. Individuelle Business- und Vertriebsstrainings helfen dabei, schlagkräftige Strukturen zu etablieren.

Der deutsche Mittelstand ist in der ganzen Welt für seine Präzision und seine Innovationsfähigkeit berühmt, und „made in Germany“ spricht als Qualitätssiegel für sich. Das gilt über alle Branchen hinweg, vom Maschinenbau bis zur Medizintechnik, von Automotive bis zur Konsumgüterindustrie. Aber: Der weltweite Wettbewerbsdruck steigt, der Absatz von Gütern ist auch für deutsche Hochleistungsunternehmen heute kein Selbstläufer mehr. Daher benötigen sie professionelle Vertriebsstrategien und besondere Kompetenzen im Verkauf, um das eigene Angebot zu unterstreichen und sich im Wettbewerb durchzusetzen.

Das betont der Business- und Vertriebs-Coach Oliver Banerjee, der seit vielen Jahren mittelständische Unternehmen und Konzerne bei allen Fragen rund um Führung und Verkauf berät und in Seminaren, Coachings und Vorträgen innovative Strukturen implementiert und Vertriebsmitarbeiter gezielt fördert. „In einer Zeit, in der hochwertige Produkte mit ausgereifter Entwicklung dem Kunden weitestgehend gleichförmig erscheinen und in der Preisdumping an der Tagesordnung ist, erhält der bessere Verkäufer den Zuschlag. Daher sollten Unternehmen im Vertrieb nichts dem Zufall überlassen.“

Oliver Banerjee macht regelmäßig die Erfahrung, dass das Preisgespräch der schwierigste Teil des Vertriebsprozesses für Verkaufsmitarbeiter ist. Es sei deshalb entscheidend, die Qualität des eigenen Angebotes argumentativ und effektiv unterstreichen zu können, um den gewünschten Preis durchzusetzen. „In der Praxis entwickelt sich die Preisverhandlung oftmals zu einer Art Zweikampf zwischen Verkäufer und Kunde. Genau an diesem Punkt unterscheidet sich der Profi-Verkäufer vom Mittelmaß, denn der Profi wird den richtigen Preis erzielen. Das wiederum führt zu erheblichen besseren Ergebnissen im Vertrieb und damit zu einer höheren Effizienz für Unternehmen“, sagt der Vertriebsprofi.

Viele Mittelständler benötigen dafür aber eben entsprechende Begleitung, um den Verkauf für diese neuen, internationalen Herausforderungen fit zu machen. Denn Banerjee weiß, dass auch Käufer argumentativ „aufrüsten“ und auch bei Verhandlungen mit Stammlieferanten jederzeit gewillt seien, den Preis zu drücken. „Wer diesen Herausforderungen nicht begegnen kann, wird es in Zukunft immer schwerer haben, seine Produkte und Dienstleistungen zu einem adäquaten Preis zu verkaufen und langfristig Geld zu verdienen. Kurz gesagt, ist ein funktionierender, professioneller Vertrieb ein wesentliches Merkmal für ein erfolgreiches Unternehmen.“

Banerjee hat dafür eine Reihe an Trainings und Seminaren entwickelt, die er individuell auf die Bedürfnisse der Kunden zuschneidet. Dazu gehören vor allem Programme in der Vertriebs- und Verhandlungsführung, etwa „Sales Professional Außendienst Level 1-6“, „Telefon-Verkaufstraining“, „Neukunden- und Kaltakquise“,

„Verkaufen von Qualität“ und „Hard Price Selling“. In den Seminaren werde den Mitarbeitern lebendig und inspirierend vermittelt, wie sie den Kunden erreichen – und nicht das ohnehin schon bekannte Produkt einfach nochmal präsentiert. Es gehe vor allem darum, Impulse für flexibles Handeln zu vermitteln. Das sei in einer schnelllebigen Zeit, in der Veränderung die einzige verlässliche Konstante bilde, ein entscheidendes Kriterium, gerade im Vertrieb. „Das macht übrigens auch den Unterschied bei Businessstrainings aus. Und wenn man sich unter solchen fachlichen Gesichtspunkten den Markt anschaut, bleiben dann schon nicht mehr ganz so viele Trainer übrig“, ist Oliver Banerjee überzeugt.

Apropos Professionalität des Trainers: Das ist für Oliver Banerjee ein entscheidender Aspekt für Unternehmen. „Die Wahl des falschen Trainers führt im besten Falle zu Stagnation, im schlimmsten Falle zu Rückschritt und Wertvernichtung im Vertrieb. Unternehmen brauchen vielmehr einen professionellen Verkaufstrainer, der weiß, was er tut, und selbst über die notwendigen Erfahrungen aus der Praxis verfügt, um seine Ratschläge und Maßnahmen nachvollziehbar und glaubhaft zu vermitteln. Sonst kann er nicht authentisch auftreten und das Training ist dem Teilnehmer nicht viel wert.“ Dazu komme laut Banerjee: „Fachleute merken schnell, ob der Trainer Know-how und Expertise in der jeweiligen Materie hat und die richtige Sprache spricht. Ist das nicht der Fall, kann man das Training schon vergessen. Vor allem wollen Führungskräfte und Vertriebler keine austauschbaren Motivationsparolen hören, sondern fachlich auf ihrer Ebene abgeholt werden und klare Technik und Trends für ihre berufliche Praxis erleben.“

Links

PT Magazin für Wirtschaft und Gesellschaft

https://www.pt-magazin.de/de/wirtschaft/marketing/den-optimalen-preis-erzielen-vertrieb-im-mittelsta_jwbteeqq.html (https://www.pt-magazin.de/de/wirtschaft/marketing/den-optimalen-preis-erzielen-vertrieb-im-mittelsta_jwbteeqq.html)

[zurück zur News-Übersicht](#) (</presse/#news-index>)

Oliver Banerjee – Training & Coaching

Beginenstraße 22
52062 Aachen

Telefon [+49 \(0\) 241 9214624](tel:+49(0)2419214624) (tel:+49 (0) 241 9214624),
Fax [+49 \(0\) 241 94378127](tel:+49(0)24194378127) (tel:+49 (0) 241 94378127),
Mobil [+49 \(0\) 177 4207101](tel:+49(0)1774207101) (tel:+49 (0) 177 4207101)
E-Mail kontakt@oliverbanerjee.de (mailto:kontakt@oliverbanerjee.de)

[XING \(https://www.xing.com/profile/Oliver_Banerjee\)](https://www.xing.com/profile/Oliver_Banerjee) | [YouTube \(https://www.youtube.com/channel/UC22JOPTp-PT8AxPBomn1J7A\)](https://www.youtube.com/channel/UC22JOPTp-PT8AxPBomn1J7A)