

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



„ZWEIKAMPF“ ZWISCHEN VERKÄUFER UND KUNDE: VERTRIEBSCOACH LIEFERT ARGUMENTE

Dr. Patrick Peters 25.08.2019

Viele Unternehmen benötigen eine entsprechende Begleitung, um ihre Vertriebsmitarbeiter für die neuen, internationalen Herausforderungen im Verkauf fit zu machen. Gerade bei Preisverhandlungen trennt sich der gute vom weniger guten Verkäufer. Professionelle, individuelle Vertriebscoachings helfen dabei, Ziele zu erreichen.

Für Unternehmen aller Größen und Branchen ist der professionelle und dauerhaft erfolgreiche Vertrieb eine der größten Herausforderungen. Produkte und Dienstleistungen müssen in einem schärfer werdenden Wettbewerb an die Kunden gebracht, wettbewerbsfähige und betriebswirtschaftlich sinnvolle Preise müssen durchgesetzt werden. Gelingt das nicht, kann das schnell ein Unternehmen – ob in der Startphase oder auch nach vielen Jahren am Markt – in eine Schieflage bringen. Das folgt einem ganz einfachen Motto: Wer seine Leistungen nicht strukturiert verkauft, verdient weniger Geld und kann daher in Liquiditätsschwierigkeiten geraten.

Jetzt ist der Vertrieb nicht jedem in die Wiege gelegt. Gerade Start-up-Unternehmer, aber auch spezialisierte Mittelständler haben oft das Problem, dass sie ihre eigenen Leistungen zwar Interessenten gut präsentieren und erklären, aber nicht am Markt flächendeckend können. Und auch die Mitarbeiter, die vielleicht als Quereinsteiger im Vertrieb eingesetzt werden beziehungsweise Experten für ein Produkt sind, aber keine Verkäufer, haben das Problem, dass sie keine volle Vertriebskraft entfalten können, weil ihnen das detaillierte Handwerkszeug dazu fehlt.

Daher kann es für Unternehmen, insbesondere mit erklärungswürdigen Produkten und Dienstleistungen, Sinn ergeben, sich bei den ersten Schwierigkeiten im Vertrieb professionelle Hilfe von außen zu holen. Wer Probleme zu lange ignoriert, kann irgendwann in die problematische Situation kommen, dass er gar keinen Marktzugang mehr gewinnt, der Vertrieb über alle Maßen frustriert ist und sich schon negative Strukturen verfestigt haben, die es sehr schwer machen, ohne allzu umfassende Veränderungen, die sehr anstrengend sind und viel Geld kosten können, noch eine Verbesserung zu erreichen.

Die Praxis zeigt, dass Unternehmen eine entsprechende Begleitung benötigen, um den Verkauf für diese neuen, internationalen Herausforderungen fit zu machen. Vertriebsseminare und Business-Coachings sind dazu geeignet, diese Lösungen herzustellen. Durch individuelle Programme werden die Fähigkeiten der Mitarbeiter gestärkt, Schwächen werden ausgeglichen und zu den Herausforderungen des jeweiligen Vertriebsumfelds passende Skills vermittelt und gefördert, um im schärfer werdenden Wettbewerb um die Kunden und die optimalen Preise bestehen zu können.

Besondere Schwierigkeiten haben viele Vertriebe beim allfälligen Preisgespräch. Es ist 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.

Immer mehr Unternehmen rüsten intern auch dahingehend auf, dass sie bei Verhandlungen selbst mit Stammlieferanten jederzeit gewillt sind, 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.

In professionellen und vor allem individualisierten Vertriebscoachings und -seminaren werden Impulse für flexibles Handeln zu vermitteln. Das ist in einer schnelllebigen Zeit, in der Veränderung die einzige verlässliche Konstante bildet, ein entscheidendes Kriterium, gerade im Vertrieb. Das ist insofern wichtig, um dem gefährlichen Preisdumping entgegenzuwirken: Es erhält der bessere Verkäufer den Zuschlag, der seine Produkte und Dienstleistungen überzeugend und wirksam präsentieren kann. Daher sollten Unternehmen im Vertrieb nichts dem Zufall überlassen.

Wichtig: Der Verkaufstrainer muss wissen, 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. Die Wahl des falschen Trainers führt im besten Falle zu Stagnation, im schlimmsten Falle zu Rückschritt und Wertvernichtung im Vertrieb. Daher gilt: Wer Vertriebs- und Führungskräfte aus der mittelständischen Industrie trainiert, muss wissen, wie diese mittelständischen Unternehmen funktionieren, damit die praxisnahe Konzeption und Durchführung der Businessstrainings garantiert ist.

Links

ECIN Technik & Business Praxiswissen

<https://www.ecin.de/fachartikel/22809-zweikampf-zwischen-verkaeuer-und-kunde-vertriebscoach-liefert-argumente.html> (<https://www.ecin.de/fachartikel/22809-zweikampf-zwischen-verkaeuer-und-kunde-vertriebscoach-liefert-argumente.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)