

## WEGE INS ERFOLG-REICH

# Wie Verkaufen funktioniert – und wie Sie Ihre Umsätze mit den richtigen Strategien gezielt erhöhen

Eine Serie für Ihren Erfolg. Experten-Tipps von Mag. Gabriel Schandl, CSP, CMC

Wir kennen uns schon lange. Viele Jahre. Vor kurzem hat sie ihren Job gewechselt, ist aber in der Branche des Verkaufens geblieben. Das ist auch gut so, denn sie ist richtig gut darin. Woher ich das weiß? Indem ich einige hundert Euro in ihrem Geschäft gelassen habe.

### Am Beginn standen Verkaufstrainings

Aber zurück an den Anfang. Los ging es mit mehreren Verkaufstrainings, die ich für das Unternehmen durchgeführt habe, für das sie im Außendienst tätig war. Ihr Gebiet war groß: Südtirol, Kärnten, Salzburg, Tirol. Viel auf Achse und gleichzeitig gute Umsätze. Das erste Mal fiel sie mir bewusst auf mit einem SMS: „Gabriel, die Techniken und Tipps aus dem Seminar funktionieren!! War freundlich frech und hab mehr verkauft. Danke sehr!“ Einige weitere Verkaufstrainings fanden statt und sie absolvierte sogar die Trainer-Ausbildung bei uns. Auf eigene Kosten. Selten hab ich so motivierte Mitarbeiter getroffen wie sie. Ein paar Jahre später hat sie dann aus persönlichen Gründen gewechselt und wurde Shopleiterin bei einem italienischen Outdoor-Anbieter in einem bekannten österreichischen Skigebiet.

### Verkauf auf allen Kanälen

Auch dort fiel sie auf, z.B. mit lustig-interessanten Beiträgen auf Insta. Bei einem von ihr gedrehten Video stand sie im Regen, sicher geschützt durch die eigene Regenkleidung und man sah nur die Augen rausblinzeln. Dieses Video fand ich witzig und ich schrieb ihr, ohne lan-



„Wenn mehr Menschen begeistert arbeiten würden, hätten wir gesündere – und motiviertere – Mitarbeiter, glücklichere Kunden und bessere Umsätze.“

ge nachzudenken, dass ich auch so eine Regenjacke bräuchte... Sie stimmte dem naturgemäß zu und nutzte unser nächstes Treffen, als ich in der Nähe ein weiteres Modul unserer Trainerausbildung hielt, um eine Regenjacke vorbeizubringen. Natürlich in mehreren Farben und Größen und natürlich mit anderen Kleidungsstücken, die die Jacke ergänzten. Tatsächlich passte mir auch die Wanderhose, die sie mithatte und wenn man die einmal anhatte... naja, Sie wissen schon. Bei der Frage, ob sie mir eine Rechnung schicken oder wie wir mit der Bezahlung tun wollen, lud sie mich kurzerhand in ihr Geschäft ein, am nächsten Tag, wenn unsere Trainerausbildung vorbei sei. Ich sagte zu, weil ich auch wissen wollte, wo sie arbeitet.

### Keine Rede von 18:00 Uhr und zusperrn

Im sehr schön gestalteten Geschäft selbst kam ich erst kurz vor 18.00 an, ich schaffte es nicht mehr früher und eigentlich wollte ich ja nur zahlen. Aber da entdeckte ich „zufällig“ coole Sonnenbrillen und erinnerte mich, dass ich zum Mountainbiken schon länger welche suche. Auch ein extra-breites Stirnband für meine langen Haare wanderte noch schnell auf den Kassen-Tisch und sie kam da noch mit einem T-Shirt aus besonders schnell trocknendem Material. Was ich tat? Na sie wissen schon.

Übrigens, kein Wort von wegen, es ist ja 18.00 Uhr und sie müsse schließen. Klar, bei so einem zahlungswilligen Kunden? Trotzdem gibt es sicher viele Verkäufer, die mehr von ihrer Uhr als von möglichen Chancen getrieben sind. Nicht so „meine“ Verkäuferin. Beim T-Shirt stellen wir noch fest, dass es nicht gut saß, also wurde schnell ein neues herbeigezaubert. Bis ich dann sagte, ich müsse

„Es gibt sicher viele Verkäufer, die mehr von ihrer Uhr als von möglichen Chancen getrieben sind.“



jetzt schnell zahlen, sonst finde ich mir noch zu viele Sachen die mir gefallen (sie hatten auch sehr schöne Sportschuhe). Ich wurde zwar einige hundert Euro los, sah das aber als „Investition“, schließlich hatte ich jetzt nicht nur eine hochwertige Regenjacke, die ich schon längst wollte für meine Outdoor-Team-Trainings sondern auch eine Wanderhose, ein schnell trocknendes T-Shirt, eine robuste Sonnenbrille und ein extra gro-

ßes Stirnband. Das spezielle Reinigungsmittel für GoreTex Jacken ging dann noch mit in die Tüte, aber die Kosten dafür übernahm das Haus.

#### Glückliche Kunden und bessere Umsätze

Ich war happy und auch gleichzeitig stolz auf meine frühere Teilnehmerin und wir

machten noch ein schnelles Foto, das natürlich gleich für Instagram und Facebook genutzt wurde. Dieses Erlebnis aber auch die Einstellung, nenne ich Leistungsglück. Wenn mehr Menschen so arbeiten würden, hätten wir gesündere – und motiviertere – Mitarbeiter, glücklichere Kunden und bessere Umsätze.

[www.gabrielschandl.com](http://www.gabrielschandl.com)

## Zum Autor

Mag. Gabriel Schandl, CSP, CMC ist Wirtschaftswissenschaftler und Leistungsforscher. Als neugieriger Erfolgs-Scout, leidenschaftlicher Keynote-Speaker und engagierter Wirtschafts-Coach ist er Sammler und Umsetzer von Best-Practice Beispielen, die alle zum Ziel haben mit einem „Endlich Montag“ in die Arbeit zu gehen und dort gemeinsam erfolgreich zu werden.

Der Constantinus Preisträger ist Buchautor und lehrt an der Fachhochschule Puch-Urstein Social Skills. Von ihm stammt der Begriff und das Konzept des „Leistungsglücks“, welches er in seinen Vorträgen weltweit eindrucksvoll darstellt.

### Vorträge und Seminare für Ihren Erfolg – GABRIEL SCHANDL LIVE ERLEBEN:

► **11.-12.10.2018, Salzburger Trainer Forum**  
Schloss Leopoldskron, mit René Borbonus uva.  
[www.stf.events](http://www.stf.events)

► **19.10.2018, Stuttgarter Wissensforum**  
Erleben Sie DAS Wissens-Show-Event des Jahres, mit ca. 3.000 Teilnehmern und Gabriel Schandl auf der Bühne!  
[www.endlich-montag.at](http://www.endlich-montag.at)

► **Train-the-Trainer Lehrgang**  
in 5x2 Tagen zum ISO zertifizierten Fachtrainer  
[www.trainthetrainer.events](http://www.trainthetrainer.events)



**Gabriel Schandl,**  
Wirtschaftscoach  
und Keynote-Speaker