

Akquise-Situationen

Gerade im Vertrieb und in den damit verbundenen Akquise-Situationen benötigt der Verkäufer eine Vielzahl von Fähigkeiten. Das beginnt mit der mentalen Vorbereitung, bei der er seinen Erfolg bereits zuvor professionell imaginiert und somit in die gewünschten Bahnen lenkt und setzt sich im Kundengespräch fort, in dem er authentisch auftreten und die Fähigkeiten des aktiven Zuhörens und professionellen Fragens beherrschen sollte. Friedhelm Sommerland versteht es, psychologisches Wissen in Akquise-Situationen gezielt einzusetzen und dies auch seinen Teilnehmern und Klienten zu vermitteln und ihnen so tiefe Einblicke in seinen Erfahrungsschatz zu gewähren.

Schubladendenken

Ganze Generationen von Verkäufern wurden auf Kundentypologien gedrillt, wie z.B. das DISG – Modell oder den Myer-Briggs-Typen-Indikator (MBTI). Doch Friedhelm Sommerland weiß nach mehr als 20 Jahren Verkaufserfahrung und unzähligen Verkaufsbegleitungen, dass es im echten (Verkäufer-) Leben nahezu unmöglich ist, sich im direkten Kundengespräch die Inhalte eines Persönlichkeitsmodells vor Augen zu führen. Sicherlich ist es ganz nett und hilfreich, mal darüber nachgedacht zu haben, dass die Menschen unterschiedlich sind. Doch viel wichtiger ist es, sich als Verkäufer in der Verkaufssituation wohl und sicher zu fühlen und sich empathisch in seinen Kunden einfühlen zu können. Hierfür ist es von Bedeutung, seine eigenen Ziele und Werte zu kennen. Denn nur so entsteht Kongruenz und authentisches Auftreten.