



korrekt!

**Oktober
2009**

Liebe Leser und Freunde von **korrekt!**,

das Kooperationsnetz von **korrekt!** wächst stetig. Das Unternehmen KeyLargos konnten wir als neuen Partner im Bereich Vertriebsstrainings gewinnen, das wir Ihnen heute in einem kurzen Interview vorstellen.

Herr Mühlberger, wir treffen uns im Aufzug und Sie stellen mir Ihr Unternehmen vor. Wie lautet Ihr "Elevator Pitch"?

KeyLargos ist eine speziell auf den Vertrieb ausgerichtete deutsche Beratungs- und Seminarorganisation. Das Ziel unserer Kunden ist eine leistungsfähige Vertriebsorganisation mit hochqualifizierten Mitarbeitern, einfach einsetzbaren Werkzeugen und hervorragenden Prozessen. Wir bewegen Vertriebe durch unsere Expertise in der Beratung, im Training, der Konzeption von Vertriebsveranstaltungen, der Analyse von Potenzialen und der Umsetzung.

Wenn Sie heute von Kunden kontaktiert werden, was sind deren dringlichsten vertriebliche Sorgen und Nöte?

Wir sprechen mit Vertriebsleitern und Geschäftsführern in unterschiedlichen Branchen. Die Sorgen und Nöte sind immer ähnlich: Stagnierende oder rückläufige Umsätze, Probleme der Vertriebsmannschaft, die Kunden richtig zu adressieren, lange Vertriebszyklen, verstärkter (Preis-) Wettbewerb und unsichere Umsatzplanung.

Die letzten Jahre haben sich die Märkte stark verändert. Hat das Ihrer Meinung nach Auswirkungen auf den Vertrieb?

Absolut! Das hat sehr große Auswirkungen. Mit der Veränderung der Märkte haben sich das Einkaufsverhalten und damit die Anforderungen an den Vertrieb ebenfalls geändert. Es wird jedoch noch genauso verkauft wie vor Jahren. Strukturiertes, wertorientiertes Verkaufen ist zwar schon bekannt, wird allerdings unzureichend umgesetzt. Das Verkäufer-Verhalten ist stehengeblieben und muss sich grundlegend ändern. Unternehmen, die sich konsequent an dieser Stelle verbessert haben, vermelden zumeist nach wenigen Wochen überraschende Erfolge. Das alles ist kein Hexenwerk, sondern einfache, clevere Planung und Umsetzung.

Sie bieten auf Ihrer Homepage einen Online-Test für Verkaufsprozesse an. Welche Vorteile können die Teilnehmer daraus ziehen?

Der Online-Test ist ein Service von KeyLargos für unsere Kunden und Interessenten. Derzeit bieten wir ihn noch kostenfrei an. Kern des Tests sind 25 Fragen, die sich rund um die aktuelle Vorgehensweise im Vertrieb drehen. Als Ergebnis erhält der Teilnehmer ein Gutachten, in dem wichtige Schlüsselerkenntnisse zu Verbesserungspotentialen aufgedeckt werden. Weiterhin erhält der Teilnehmer konkrete Hinweise, warum eine andere Vorgehensweise vorteilhaft ist. Einige Unternehmen sind bereits dazu übergegangen, mehrere Teilnehmer an diesem Test teilnehmen zu lassen. Nach Absprache können wir dann eine konsolidierte Auswertung erstellen, die ein gutes Gesamtbild der Vertriebsorganisation ermöglicht. Der Schritt zu konkreten Verbesserungen ist dann nicht mehr weit.

Was ist aus Ihrer Sicht das Geheimnis hinter erfolgreichen Verkäufern und Vertriebsorganisationen?

Es gibt keine Geheimnisse. Die Suche nach dem heiligen Gral des Vertriebs oder nach Standardrezepten führt nicht zum Ziel. Gute Vertriebsmitarbeiter leisten ehrliche Arbeit, kennen den Verkaufsprozess genau, setzen strukturierte Vorgehensweisen ein, sind trainiert und beherrschen die Nutzenargumentation aus der Hüfte. Weiterhin kennen sie die häufigsten 10 bis 15 Fehler im Vertrieb. Wenn sie diese konsequent vermeiden, dann sind sie auch erfolgreich.

Worin unterscheiden sich denn nun konkret erfolgreiche von den weniger erfolgreichen Unternehmen?

Unternehmen reagieren unterschiedlich auf schwierige Marktsituationen. Die Einen gehen in Deckung, stecken den Kopf in den Sand und warten auf das Ende der Krise. Andere wiederum nutzen die Zeit und investieren in einen optimalen Verkaufsprozess und die entsprechende Ausbildung Ihrer Mitarbeiter. Wenn der Markt wieder anzieht, dann sind sie gerüstet, um verlorenes Terrain und zusätzliche Marktanteile zurückzugewinnen.

Haben Sie eine unmittelbare Empfehlung für Geschäftsführer und Vertriebsleiter, um Ihre Vertriebsorganisation zu verbessern? Wie können Sie Ihren Kunden helfen, erfolgreicher zu sein?

Wenn wirklich etwas getan werden soll und der Entscheider entsprechenden Handlungsdruck verspürt, dann ist das persönliche Gespräch der beste Weg, um effiziente und erfolgreiche Maßnahmen sicherzustellen. Wenn Vertriebsmitarbeiter unmittelbar qualifiziert werden sollen, dann empfehlen sich zwei Themen: Zum Einen ein Training im strukturierten, wertorientierten Verkaufen (Winning Complex Sales) und zum Anderen eine intensive Qualifizierung im Bereich der Nutzenargumentation.

Wenn noch Unsicherheiten über die Situation und deren Einschätzung vorhanden sind, dann bringt der schon angesprochene Online-Test wichtige Erkenntnisse. Da auch der Jahreswechsel ansteht, sind Firmenveranstaltungen eine wichtige Plattform, um konkrete Ziele zu kommunizieren und um das Verbesserungspotenzial der Mannschaft direkt in Maßnahmen umzusetzen. Wir haben hierzu spannende Workshop-Konzepte erarbeitet, die auch Spaß machen. Wir planen, begleiten und moderieren solche Veranstaltungen.



Andreas Mühlberger hat in seiner langjährigen beruflichen Praxis Erfahrungen in Gross-, Mittelstands- und Start-up-Unternehmen gesammelt. Er ist studierter Diplom-Kaufmann, war bei deutschen und amerikanischen Firmen in der Geschäftsführungs- und Vorstandsebene beschäftigt und hat das IMD im Lausanne besucht.

Seit Jahren berät, trainiert und coacht er Vertriebsorganisationen. Dabei folgt er seiner persönlichen Leidenschaft und erforscht die Ursachen von Erfolg und Misserfolg im Vertrieb. Kunden und Seminarteilnehmer schätzen seine pragmatische und umsetzungsorientierte Sichtweise auf den Vertrieb.

Sollten wir Ihr Interesse an Vertriebstrainings oder eventuell dem angesprochenen Test geweckt haben, finden Sie weitere Informationen unter: <http://www.keylargos.de/>. Wir freuen uns auf Ihre Resonanz.

Einen schönen Oktober wünscht Ihnen Ihr **korrekt!**-Team
Christina Tabernig und Anke Quittschau

Weitere Informationen rund um das Thema "Image-Consulting" finden Sie unter:
<http://www.korrekt.de/>