

ZENTRUM WISSEN 2018

THEMA: JEDER IST EIN VERKÄUFER

Anzeigensonderveröffentlichung

www.HNA.de

Die Termine auf einen Blick:

Selbstwertgefühl und Selbstbewusstsein
Stärke Dein Selbst!
Gereon Jörn
Donnerstag, 25. Oktober

Inside makes Outside
Das Geheimnis, fotogen zu sein
Florian Beier
Montag, 26. November

Die Veranstaltungen des „Zentrum Wissen“ finden statt:
Ort: EAM GmbH & Co. KG, Montevedistraße 2, in Kassel
Uhrzeit: 19.30 bis 21 Uhr
Einlass: 19 Uhr
www.sprecherhaus.de



Ausdrucksstark in Gestik und Mimik: Klaus-J. Fink erklärt mit tiefer Stimme, was einen guten Vertriebler ausmachen sollte.



Das fröhliche Vier-Frauen-Team aus Fritzlar ist zusammen angereist (von links nach rechts): Sonja Störmer, Regina Bremmer, Susanne Ritter-Ricks und Doris Fochler. Die Chefin von „Juwelier Ritter“, Susanne Ritter-Ricks, bringt es auf den Punkt: „Es war schon gut, alles wieder zu hören. (...) Man hat noch einmal mehr Lust“, schwärmt sie und am Schluss entflucht ihr noch ein schlichtes „Wow!“. Mitarbeiterin Regina Bremmer ergänzt: „Bei manchem erkennt man sich wieder.“



Zufriedener Applaus: Über 200 Zuhörer lauschen Klaus-J. Finks Verkaufstipps.



Das Ehepaar Nahser ist am Ende restlos überzeugt. Kirsten Nahser findet: „Er kann es sehr, sehr überzeugend rüberbringen“, und Ehemann Jürgen meint: „Ich bin mit Skepsis hergekommen, (...) nun bin ich wirklich begeistert von diesem Vortrag hier!“



Verkäufer mit Leib und Seele: Klaus-J. Fink.

Fotos: Sybille Kröger

„Verblüffen Sie ihre Kunden!“

Zentrum Wissen: Verkaufstrainer Klaus-J. Fink rät zu Originalität beim Entwickeln von Vertriebsstrategien

Von Sybille Kröger

Die Vortragsreihe „Zentrum Wissen“ im Saal der EAM steht am Mittwochabend ganz im Zeichen des Verkaufens. Gastredner Klaus-J. Fink wartet am 26. September mit zahlreichen Tipps und Tricks für Vertriebler und Verkäufer auf. Diese schöpft er aus einem schier unerschöpflichen Vorrat an lebensnahen Geschichten.

Als lustigen Einstieg referiert er über das schlechte Image des Vertriebs mit Beispielen von der Bibel bis zu Schopenhauer, das einhergeht mit Begriffen wie „manipulieren“ oder „auf's Auge drücken“. Er bedient sich dabei einer bildreichen und einprägsamen Sprache, wenn er etwa erzählt, dass der Vertriebsmitarbeiter in Österreich „Keiler“ genannt wird.

Nach seiner amüsanten Einleitung macht Fink sich daran, diese ungünstige Reputation zu entkräften: Er entführt dazu sein Publikum auf einen Ausflug nach Amerika, weil dort der „Salesman“ im Gegenteil bestens reputiert sei und lobt dessen freundliche und nette Art, einfach jeden anzusprechen und zu umschmeicheln, sprich, jede Chance auf einen Verkauf zu nutzen oder, um es mit Finks Worten provokant zu sagen: „Niemand kauft gern bei einer Hackfresse!“

Was den Abend mit Fink so besonders macht, sind jedoch nicht nur seine lockeren Sprüche, sondern auch und insbe-

sondere seine reichhaltigen, größtenteils selbst erlebten Geschichten und Anekdoten, die den Zuhörern noch lange in Erinnerung bleiben werden.

Für jeden seiner Referatspunkte hat er eine passende Story auf Lager: Beim Thema „Verkaufen als Leidenschaft“ erzählt er von Arnold Schwarzenegger, der angeblich, als sein Fitnessstudio über Weihnachten drei Tage geschlossen hatte, dort einstieg, um trainieren zu können, und berichtet, dass der Besitzer nach dem Einbruch anhand der aufgelegten Gewichte sofort gemerkt habe, dass nur einer da gewesen sein kann. Diese Leidenschaft, es nicht einmal drei Tage ohne Sport aushalten zu können, wünscht sich Fink sich auch von Vertrieblern.

Eine weitere Strategie, die der Jurist anschaulich beschreibt, ist das „Verblüffen“ der Kunden. So berichtet er von einem serviceorientierten Taxifahrer in Hamburg, der nicht nur durch sein gepflegtes Äußeres auffiel – ein absolutes Muss bei Fink – sondern auch verschiedene Wegstrecken vorschlug, Musikwünsche erfüllte und Getränke be-reithielt.

So hat der Autor von Büchern wie „Der Löwe“ und „Topselling“ seine Devise entwickelt: „Verkaufen ist Umgang mit Menschen!“ Auch eine Erfolgsformel der Gesellschaft für Arbeitsmethodik hat Fink im Gepäck: Erfolg ist gleich Wissen geteilt durch

Zwei mal Verhalten hoch Zwei.

Nebenbei verteilt er auch ganz konkrete Tipps: „Üben Sie ihr Verkaufsgespräch mit einem Sechzehnjährigen“ und rät dazu, keine hochtrabenden Begrifflichkeiten zu verwenden. Sympathie, Vertrauen und Zuverlässigkeit seien das unanfechtbare A und O beim Verkaufen.

Was man früher altmodisch „Kundenbindung“ genannt hat – Fink hält zu diesem Thema einiges in seiner unerschöpflichen Trickkiste für das moderne Verkaufen bereit. So berichtet er von einer Glückwunschkarte, die ein Makler stets zum „Geburts-tag“ der verkauften Immobilie verschickte – mit dem Erfolg, dass die Käufer von einst nach fünf Jahren ein anderes Objekt wünschen oder ihn schlicht weiterempfehlen. Zusammengefasst: „Mehr tun als andere erwarten“ und ein gutes After-Sale-Marketing betreiben mit zum Beispiel sogenannten „Kuschel-Calls“. Etwas zu kurz kam lediglich der Punkt „Überzeugungskraft für Ihre Wünsche und Ziele“, für diejenigen unter den Zuhörern, die mit Verkaufen nichts am Hut haben. Vielleicht müssen diese einfach selbstständig die Fink'schen Tricks auf ihr Privatleben ummünzen. So wie es nun an jedem, der diesen vortrefflichen Vortrag hören durfte, liegt, eigene originelle Ideen zu entwickeln, um sein Produkt fortan besser an den Mann oder an die Frau zu bringen. (pks)

Zentrum Wissen 2018

Persönlichkeitsentwicklung – ein Weiterbildungsangebot Ihrer Tageszeitung



8-teilige Vortragsreihe mit prominenten Top-Referenten
Vortragsabend zum Thema Selbstwertgefühl

7 Do., 25.10.2018

Selbstwertgefühl und Selbstbewusstsein
Stärke Dein Selbst!

Selbstabwertende Gedanken zerstören die Selbstachtung und damit das Selbstwertgefühl, welches die Basis eines gesunden Selbstbewusstseins ist. Der Menschler® Gereon Jörn weiß die Geheimnisse eines starken Selbstbewusstseins und zeigt, wie Sie dieses erlangen oder weiter steigern können, um noch mehr Erfolg und Zufriedenheit im Leben zu erreichen. Er trainiert, wie Sie mit der inneren Stimme im Kopf umgehen und negativen Gedankenmustern keinen Raum mehr geben, Ihre Potentiale zu unterdrücken. Er entfesselt mentale Blockaden und zeigt, wie Sie mit positiver Gehirnwäsche über sich hinaus wachsen. Je mehr Sie sich Ihrer selbst bewusst sind, desto größer ist Ihr Selbstbewusstsein.

„Dein Selbstwertgefühl hängt von Dir selbst ab. Sonst würde es ja Fremdwertgefühl heißen.“



Gereon Jörn
Der Menschler ist Dein Charakterexperte für mehr Selbstvertrauen
www.ag-seminare.de

Veranstaltungsort:
EAM GmbH & Co. KG, Unternehmensleitung, Montevedistraße 2, 34131 Kassel
Von 19.30 bis 21.00 Uhr. (Einlass ab 19.00 Uhr)

Preise: Einzelkarte 49,- Euro* | 59,- Euro *Vorteilpreis für Abonnenten der HNA.

Exklusivpartner:



Infos und Buchung bei der Veranstaltungsagentur:
SPRECHERHAUS® | +49 (0) 2561.69 565.170 | info@sprecherhaus.de | www.sprecherhaus-shop.de

www.meineHNA.de

HNA Immer dabei.