

MICHAEL ALTENHOFER

Er ist Trainer und Referent für Selbstmotivation im beruflichen Alltag. Mit seiner wöchentlichen Kolumne in einer österreichischen Tageszeitung erreicht er jeden Sonntag ein Millionenpublikum. Am 6. März hält er im WIFI Linz einen kostenlosen Vortrag zur Methode „Kopfstark verkaufen“.



KOPFSTARK VERKAUFEN

Erfolg. Wer erfolgreich verkaufen will, braucht dazu die richtige Einstellung. Davon ist Trainer und Mentalcoach Michael Altenhofer überzeugt. Immerhin wendet er seine Methode auch erfolgreich bei sich selbst an.

Text: Petra Danhofer

Seit einem Jahr hat Michael Altenhofer seine Auftragslage mehr als verdoppelt. Woran das liegt? Er wendet konsequent die von ihm selbst entwickelte Methode „Kopfstark verkaufen“ an. „Dazu gekommen ist es, weil ich als Ein-Personen-Unternehmer automatisch auch ein Verkäufer bin“, erklärt der Referent

für Selbstmotivation, „ich muss ständig selbst schauen, welche Möglichkeiten es gibt und welche potenziellen Interessenten vorhanden sind sowie aus welchen Interessenten ich Kunden machen kann.“ Altenhofer bietet seine Methode auch als Verkaufstraining an. Am 6. März hält er dazu einen Vortrag im WIFI Linz.

Innere Haltung ist wichtig

Der Fokus bei Altenhofers Methode liegt auf der inneren Haltung zum Verkaufen an sich und wie man sich im Kopf auf die Verkaufsaktivitäten und das Verkaufsgespräch vorbereitet. Es gibt einen ganz einfachen Trick, wie man mit einer optimistischen und souveränen Haltung in ein Gespräch geht. „Ich muss mir nur

vor dem Termin mein letztes Erfolgserlebnis in Erinnerung rufen“, rät der Trainer. Vielleicht wurde ein interessanter Kunde gewonnen oder man hat positives Feedback oder eine interessante Anfrage erhalten. „Angst oder Unsicherheit gehen sofort verloren“, weiß Altenhofer, „weil ich mich in den emotionalen Zustand des Erfolgserlebnisses wieder hineinversetze. Mit klassischen Verkaufstrainings hat seine Methode nichts zu tun. Dort lernt man z. B., einen Gesprächsleitfaden zu erstellen, wie Einwandbehandlung funktioniert oder wie man eine Kundendatei führt.“

Ein gutes Gefühl haben ist wichtig

„Kopfstark verkaufen“ hat diese Inhalte nicht zum Thema, weil ich mir sicher bin, dass das die meisten Verkäufer schon alles können“, ist Altenhofer überzeugt. Vielmehr geht es bei ihm um das gute Gefühl bei der Sache, denn erfolgreiche Verkäufer haben dieses gute Gefühl. Sie wissen, wie sie mit Menschen umgehen, damit ihr Produkt oder ihre Dienstleistung interessant klingen, wie sie ihre Verkaufsabschlüsse steigern. Das gute Gefühl ist nicht zufällig da und entsteht nicht durch die klassischen Methoden, die man in Verkaufstrainings lernt, sondern wird durch gewisse Vorbereitungsmaßnahmen im Kopf erzeugt, die Einsatzbereitschaft und Freude am Verkaufen steigern. Eigentlich müsste man ja annehmen, dass die Freude am Verkaufen eine Grundvoraussetzung wäre. Doch Altenhofer weiß, dass viele Verkäufer ständig mit Vermeidungsstrategien agieren.

Vermeidungsstrategien

Sie überlegen, ob der Anruf bei einer Firma etwas bringt oder nicht, führen plötzlich Gründe ins Treffen, warum es bei einem bestimmten Kunden gerade nicht passen könnte. „Man möchte ein unangenehmes Telefonat, Ablehnung und Zurückweisung vermeiden, weil das ziemlich unangenehm ist“, weiß Altenhofer. Gerade Männer berechnen dann gerne, wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, dass das Telefonat etwas bringt. Liegt diese bei einem Kunden bei nur 25%, in

*„Schließen Sie
unbedingt jeden
Arbeitstag positiv ab!“*

Michael Altenhofer
Trainer, Referent und Autor

einem Monat vielleicht bei 50%, dann rufen sie erst in einem Monat an. „Das ist in Wirklichkeit ein Blödsinn“, sagt der Trainer, „die Chance ist immer 50:50.“

Sich selbst überlisten

Um zu einer zufriedenstellenden Abschlussquote zu kommen, müssen sich laut Altenhofer zwei Dinge im Kopf abspielen. Zunächst gilt es, den inneren Schweinehund zu überwinden. Im Fall des Verkäufers kann dies der Zweifler sein, den es zu überlisten gilt. „Das gelingt, indem ich auf meinen inneren

Verkaufsprofi höre, der mir sagt, sei ein guter Verkäufer!“, empfiehlt der Coach, „überlege dir zwei, drei Gründe, warum es Sinn macht, diese Firma anzurufen, und dann rufen wir an!“ Allein dieser Gedankengang verändert laut Altenhofer das Verhalten: Man ist konsequenter und greift zum Telefon. Zweiter Punkt ist die Qualität des Verkaufsgesprächs. Hier gilt es, offen zu sein und sich nicht sklavisch an einen Gesprächsleitfaden zu klammern. Das könnte einen nämlich sehr rasch aus dem Konzept bringen, weil sich das Gegenüber nicht auf diesen Leitfaden einlässt und ein ganz anderes Thema in den Raum stellt.

Den Tag positiv abschließen

Will man eine Wohlfühlatmosphäre schaffen, muss man den Kunden möglichst viel reden lassen. Der Verkäufer muss gut zuhören und zwischen durch Fragen stellen, statt den Kunden mit einer Informationsflut zu überhäufen. Vielmehr sollte man im Gespräch Chancen erkennen und spontan eine Idee präsentieren können, wie man für den Kunden künftig etwas leisten kann. Altenhofer ist überzeugt: „Oft sind die spontanen Ideen viel wertvoller als das, was man sich ursprünglich vorgenommen hat.“ Seine wichtigste Empfehlung: Auch wenn man den ganzen Tag nur Absagen oder schlecht verlaufene Telefonate erlebt hat, sollte man den Arbeitstag mit einem Erfolgserlebnis beenden. „Vielleicht kann ich heute nichts mehr verkaufen“, meint Altenhofer, „aber ich kann noch einen Termin vereinbaren.“ Denn das sei wichtig für die Motivation am nächsten Tag. ■