

seminar.inside

Das Magazin für erfolgreiche Weiterbildung und Meetings

WIRTSCHAFT:
Das moderne
Mitarbeitergespräch

SUPPORT:
Das Seminar
als Point-of-Sale

FOKUS
*Image
gewinnt!*

«Mit Training und Durchschlagskraft zum Erfolg»

Daniel Enz | Verkaufstrainer & Speaker / Inhaber enz coaching

«Verkäufer werden nicht geboren, Verkäufer werden gemacht.»

Ein Verkaufstrainer mit Boxhandschuhen und Clown-Nase? Das kann nur Daniel Enz sein! Das Interview mit dem leidenschaftlichen und erfolgreichen Verkaufsexperten.

Daniel Enz, haben Sie heute schon etwas verkauft?

«Klar! Schon mehrere Dinge sogar. Meinem Bruder einen Kinofilm, meiner Frau den Wunsch nach Spaghetti zum Abendessen und soeben habe ich mit einem Kunden telefoniert. Überall habe ich etwas verkauft, auch wenn ich nicht immer eine direkte Gegenleistung erhalten habe. Sogar in diesem Moment, wo Sie mir diese Frage stellen, verkaufe ich mich selber. In vielen Branchen kaufen Kunden zuerst den Verkäufer, bevor sie das Produkt oder die Dienstleistung in Betracht ziehen. Wenn wir zum Beispiel die attraktive Dame an der Bar ansprechen, ist das nichts anderes als ein Verkaufsgespräch.»

Auf dem Titelbild sind Sie mit Boxhandschuhen zu sehen. Warum?

«Als Verkaufstrainer werde ich von Seminarteilnehmern immer wieder mit der Aussage konfrontiert, dass in Verkaufsseminaren vieles gestellt ist und

nicht der Realität entspricht. Man tut sich schwer mit den Übungen. Tatsächlich liegt hier eine gewisse Art Labor-Situation vor, die nicht immer einfach zu umgehen ist. Deshalb fordere ich manchmal die Teilnehmer dazu auf, auf der Rückseite ihres Namensschildchens einen fiktiven Namen einer Figur oder Person aufzuschreiben, die man schon immer mal sein wollte. Ich stelle fest, dass die Teilnehmer mit einem fiktiven Namen lockerer umgehen können. Wenn schon eine Labor-Situation, warum nicht gleich richtig!? So hatte ich schon Madonna, SpongeBob und Lionel Messi im Seminarraum. Die Leute sind besser drauf und können Hemmungen besser ablegen. Ich bin dann jeweils Rocky Balboa, ziehe meine Boxhandschuhe an und bin zum Beispiel Sparringspartner beim Thema Einwandbehandlung. Sehr lustig wird's, wenn man mich Jahre später mit «Rocky» in einer Bahnhofshalle begrüsst.»

Und was hat es mit der Clown-Nase auf der Bildserie zu diesem Interview auf sich?

«Viele Verkäufer denken in Schubladen. So will mich der Kunde, also verhalte ich mich dementsprechend. Und genau hier liegt die Gefahr. Man verstellt sich und ist nicht mehr man selbst. Alles was man im privaten Umfeld richtig macht, ist im Kundengespräch vergessen. Irgendwo beim erwachsen Werden haben wir verlernt, wir selbst zu sein. Das Schlagwort hier heisst Authentizität. Die Clown-Nase ist ein Mittel, das uns helfen soll, die Person in uns zu finden, die wir als Kinder mal waren. Natürlich, authentisch und frei.»

Zum Verkäufer wird man geboren ...

«... und zum Gärtner, Chirurgen und Tauchlehrer auch. Quatsch! Verkäufer werden nicht geboren, Verkäufer werden gemacht – indem sie an sich arbeiten, trainieren und ein gesundes Mass an Selbstkritik mitbringen. Diverse Studien belegen, dass stetes Training die Intelligenz schlägt. Nur leiden viele Verkäufer am Ich-alter-Fuchs-bin-schon-dreissig-Jahre-im-Geschäft-und-muss-nix-mehr-dazulernen-Syndrom.»

Aber Talent gehört beim Verkaufen doch auch dazu, nicht?



«Die Clown-Nase ist ein Mittel, das uns helfen soll, die Person in uns zu finden, die wir als Kinder mal waren. Natürlich, authentisch und frei.» (Daniel Enz)

«Talent ist natürlich eine gute Sache und trennt wahrscheinlich die absolute Top-Elite von den besten Verkäufern. Talent wird jedoch oft überbewertet. Man kann heute mit viel Training zu den Besten im Verkauf gehören. Es gab da mal einen Seminarteilnehmer, der dem fehlenden Talent die Schuld für seine Misserfolge gab. Ich fragte ihn, was er in der Freizeit gern tue. Seine Passion galt Computerspielen, im Speziellen Fifa Fussball. Als ich ihn fragte, ob er von Anfang an immer gewinnen konnte, lachte er nur. Heute spiele er in der Liga 1, er habe bestimmt schon viertausend Matches gespielt und viel Zeit in der virtuellen Trainings-Arena verbracht. Ich streckte ihm meine Hand entgegen und sagte: Willkommen im ersten Verkaufstraining.»

Sie sind kein Anhänger von klassischen Verkaufsmethoden ...

«Die Frage ist: Was sind klassische Verkaufsmethoden? Ich bin der Meinung, dass Verkaufen viele Gesichter und Facetten hat. Es gibt viele Arten zu verkaufen. Früher dachte man, nur der Extrovertierte habe eine Chance. Was die Seminar-Methodik betrifft, bin ich ein Befürworter vom Lernen über die eigene Erfahrung. Wenig Theorie, viel Praxis. Spass soll die ganze Sache abrunden. Deshalb arbeite ich auch mit echten

Kundendossiers, Live-Gesprächs- und -Videoaufzeichnungen, oder ich begleite Aussendienstmitarbeiter bei ihren Kundenbesuchen, um zu sehen, ob sie das Gelernte auch anwenden. Meine Offerten beinhalten somit einen Nachhaltigkeitsindikator.»

Aus Ihrer Seminarpraxis: Was machen Verkäufer vor allem falsch?

«Erstens: Sie glauben nicht an den Erfolg und an sich selber. Zweitens: Sie haben sich nicht ausreichend vorbereitet. Drittens: Sie lassen die Bedarfsanalyse komplett weg und reden nur über Produkte und DL. Viertens: Sie wissen nicht, wie sie mit Einwänden umgehen sollen. Fünftens: Sie haben Angst vor dem Abschluss, Angst zu verkaufen. Jeder ist gern Berater, aber niemand ist gern Verkäufer – das zeigen auch die Titel auf ihren Visitenkarten.»

Sie planen ein Buch. Worum geht es?

«Es gibt ein witziges Buch mit echten Verkaufsgeschichten, die ich als Kunde erlebt habe; sei es im Kino, in der Boutique oder in der Bank. Egal ob Top- oder Flop-Erlebnis: Man findet wertvolle, kurze Verkaufstipps für den täglichen Gebrauch. Ab sofort kann man übrigens unter meinerlebnis@einfachmehrverkaufen.ch auch persön-

liche Erlebnisse einreichen. Die besten Geschichten kommen mit dem Namen des Autors und passender Illustration ins Buch.»

DANIEL ENZ



Manche sagen, seine Vorträge und Trainingsmethoden seien wie er selber ein wenig verrückt. Und wahrscheinlich haben

«manche» nicht ganz unrecht. Doch genau das zeichnet Daniel Enz aus. Er spricht aus, was viele sich nicht trauen. Zu seinen Kernthemen zählen Verkauf & Kundenorientierung, Persönlichkeitsentwicklung & Erfolg, Motivation & Inspiration. Zu seinen Kunden zählen namhafte Unternehmen und Verbände in der Schweiz, Deutschland und Österreich.

DanielEnz
SPEAKER & TRAINER

**enz coaching für
Verkauf & Kommunikation**

Oberstrasse 153
9000 St.Gallen
Tel.: +41 71 260 17 80
info@enz-coaching.ch
www.enz-coaching.ch
www.danielenz.ch