



Gedächtnistrainer Boris Nikolai Konrad und Verkaufsexperte Daniel Enz im Doppel-Interview...



Im Doppel-Interview erklären die beiden, wie Sie zu einem besseren Verkäufer werden können. Daniel und Boris stellt euch kurz unseren Lesern vor.

”

Daniel Enz

«In der Schule galt ich als Rebell oder Klassen-Clown...»

Was habt ihr gemacht, bevor ihr so erfolgreich geworden seid?

Daniel Enz: Ich habe ursprünglich eine kaufmännische Berufslehre in der Textilbranche gemacht. Das war keine einfache Zeit für mich, denn ich war einer derjenigen, der keinen Plan hatte, was er lernen soll. Deshalb bin ich direkt nach meiner Lehre in die USA gegangen, habe rund 16 Monate ein College besucht und bin etwas herumgereist. Nach meiner Rückkehr war ich in der Tourismus-, Finanz- und in der Medienbranche tätig, immer als Verkäufer oder Verkaufsleiter. Später habe ich mich u.a. zum Marketingfachmann und zum Verkaufsfachmann weitergebildet.

Boris Konrad: Ich habe Physik und Angewandte Informatik in Dortmund und Reading (England) studiert. Wissenschaft interessiert und fasziniert mich. So war mir nach Abschluss des Studiums klar, dass ich noch an der Universität bleiben und promovieren will – aber im Bereich Gedächtnisforschung und Neurowissenschaft. Meine Promotion habe ich 2014 in München an der Ludwig-Maximilians-Universität erfolgreich abgeschlossen.

Was macht ihr heute?

Daniel Enz: Ich biete Verkaufsschulungen & Seminare für Firmen an und halte als Redner Vorträge und Keynotes rund um das Thema Verkauf. Ich hatte das Glück, dass ich in Firmen gearbeitet habe, bei welchen ich interne Schulungen besuchen durfte. In meinem Fall waren dies meistens Verkaufsschulungen. Hier hatte ich gute und weniger gute Erfahrungen mit Seminaren und Trainern gemacht. Als ich dann vor rund 7 Jahren meine Firma enz coaching für Verkauf & Kommunikation gegründet habe, waren diese Erfahrungen zentral.

Boris Konrad: Ich bin Neurowissenschaftler am Donders Institute für Gehirnforschung in den Niederlanden. Parallel dazu bin ich selbständig als Gedächtnisexperte, Vortragsredner und Autor aktiv. Ich habe das große Glück mit dem was ich tue viel umherreisen zu dürfen. Zugleich habe ich eine große Vielfalt in meinen Tätigkeiten. So sind schon mal in nur einem Monat eine Fernsehshow in China, einige Vorträge für Firmen in Europa und dann eine Meisterschaft in den USA zusammengekommen.

Wie seid ihr darauf gekommen, das heute zu machen? Was ist eure Motivation?

Daniel Enz: Ich hatte schon früh meinen eigenen Kopf und tat mich schwer mit Fremdbestimmung. In der Schule galt ich als Rebell oder Klassen-Clown und man platzierte mich 3 Jahre an einen Einzeltisch. Doch da gab es natürlich noch mehr Gründe. Als ich bei der Swissair gearbeitet habe und später bei der publisuisse Tochterfirma Mediasense, hatte ich immer das Gefühl vom sicheren Arbeitsplatz in einer grossen Firma. Das Swissair Grounding und die Mediasense lehrten mich jedoch das Gegenteil. Wir zahlten damals mit unseren Arbeitsplätzen. Da spürte ich, dass ich etwas Eigenes machen will und entschied mich für die Selbstständigkeit. Da ich immer als Verkäufer gearbeitet habe und meine Zahlen sich durchaus sehen lassen konnten, war Verkaufstrainer naheliegend und so musste ich nur 1+1 zusammenzählen. Ein weiterer Grund war bestimmt, dass meine Eltern immer selbstständig waren. Sie führten verschiedene Restaurants und mein Bruder und ich mussten als Kinder ordentlich mitanpacken. Restaurant putzen, Geschirrspüler ein- und ausräumen, Einkäufe tätigen, Wäsche machen und beim Servieren helfen. Als Teenager der reinste Horror! Heute bin ich dankbar dafür. Auch mein Bruder ist heute selbstständig und führt mehrere Unternehmen.



Boris Konrad: Bereits zum Abitur habe ich erstmals vom Gedächtnistraining gehört. Ich wollte es mir selbst leichter machen und habe daher angefangen mein Gedächtnis zu trainieren. Ich hätte niemals erwartet, dass es mir so viel Spass bereitet und ich den Gedächtnissport schliesslich als Hobby aufnehmen würde. Im Studium habe ich enorm von den Methoden profitiert und gleichzeitig immer grössere Erfolge im Sport erzielen können. Inzwischen bin ich mehrfacher Team-Weltmeister, stehe viermal im Guinness Buch der Weltrekorde und bin doch nicht weniger begeistert, dass es möglich ist sein Gedächtnis durch Techniken in diesem Ausmass zu verbessern, als am ersten Tag.

Obwohl die Techniken nicht neu sind, sind sie immer noch recht unbekannt. Viele, die davon gehört haben, halten sie für schwierig einsetzbar, weil es ihnen nie jemand richtig gezeigt hat. Mir hat Gedächtnistraining unglaublich viel gebracht und daher möchte ich möglichst vielen Menschen zeigen was möglich ist und wie Gedächtnistraining geht.

Es ist davon auszugehen, dass ihr beide nach oder vor euren Referaten interessante Personen getroffen habt. Gab es irgendwelche kuriose Begegnungen?

Daniel Enz: Ich erinnere mich an eine Begegnung ‚während‘ eines Vortrags im Fürstentum Liechtenstein. Ein prall gefüllter Saal, ich spreche, und plötzlich klingelt ein Handy in der ersten Reihe mit gefühlter Lautstärke 100. Ich verziehe keine Miene, spreche weiter und denke mir, warum der Typ da im blauen Hemd sein Handy nicht ausmacht. Irgendwann stelle ich fest, dass es MEIN Handy ist das klingelt, und zwar in der rechten Innentasche meines Jackets. Ohje! Normalerweise habe ich mein Telefon nie auf der Bühne, geschweige denn es ist an! Ich wusste, aus der Nummer kommst du nicht mehr raus. Also machte ich es spontan zum Thema indem ich das Handy ins Publikum streckte und ein paar Worte zur Vorbereitung im Verkaufsprozess sprach. Später beim Apéro dachten die Leute, es sei inszeniert gewesen. Für mich war die Begegnung mit meinem Handy in dieser Situation ziemlich kurios.

Boris Konrad: 2014 und 2015 durfte ich zweimal an der chinesischen Show „The Brain“ (cn: Zui Qiang Da Nao) teilnehmen. Einige der grössten Stars Chinas waren dort als prominente Gäste eingeladen. Mit Ende der Sendung versuchten von allen Seiten Menschen, meist Mädchen, mit gezückten Handys auf die Bühne zu springen. Sekunden nach Drehende wurde ich mit den Stars von Sicherheitskräften hinter die Bühne gezogen. Draussen standen tausende weitere, laut kreischende Fans. Das war schon sehr kurios!

Daniel, du bist Speaker der GSA. Was sind deine Aufgaben?

Daniel Enz: Die GSA, German Speakers Association, ist der grösste Berufsverband für Redner, Coaches und Trainer im deutschsprachigen Raum. Hier treffen wir uns regelmäßig zu spannenden Events, Workshops und im Herbst zur internationalen GSA Convention. Ziel ist

Daniel Enz: Seit 2015 Präsident der GSA (German Speaker Association) Schweiz.



es, den Beruf der Redner und Speaker bekannter zu machen und von den Besten der Besten zu lernen. Ich kenne viele Berufskollegen, die versauern Däumchen drehend in ihren eigenen vier Wänden. Als Einzelkämpfer hast du jedoch niemals den Erfolg, den du haben könntest. Seit 2015 bin ich Präsident der GSA Schweiz und schaue, dass mein Team und ich tolle Veranstaltungen planen und durchführen.

Du sagst: «Verkäufer sollten nicht nur Produkte und Dienstleistungen verkaufen.» Was bedeutet das?

Daniel Enz: Je beratungsintensiver Produkte und Dienstleistungen sind, desto grösser ist die Chance, dass der Kunde zuerst den Verkäufer oder die Verkäuferin kauft. Gelingt ihm/ihr das nicht, dann zieht der Kunde weiter. Ich habe schon Verkäufer bei echten Kunden ‚undercover‘ begleitet, die das Produkt und die Dienstleistung gut verkauft haben, aber ihre Persönlichkeit schlecht. Ich bin klar der Meinung, dass die Zukunft im Verkauf weniger auf Verkaufstechniken basiert und mehr Richtung Persönlichkeitsentwicklung zielt. Alle kennen die USP's, aber nur wenige die persönliche Wertezentrale. Die Schlagworte heissen Authentizität und Vertrauen, und trotzdem brauchen wir den Kugelschreiber in der Hand. Früher sprachen wir von einem Verkäufer-Markt, auf dem Firmen entscheiden konnten was, an welchem Ort und zu welchem Preis Kunden kaufen sollen. Heute beobachten wir genau das Gegenteil. Der Kunde hat die Qual der Wahl und trifft seine Entscheidungen oft schon am ersten Touchpoint, dem Internet, und bildet hier seine erste Meinung. Wenn dann am sogenannten POS (Point of Sale) die Verkäufer den Kaufentscheid nicht zusätzlich positiv beeinflussen können oder die Beratung schwach ist, dann hat der Kunde eine Vielzahl von Optionen.

Boris, du warst einige Male bei Wetten Dass...? Wie kam es zur Teilnahme?

Boris Konrad: Als ich mit den Gedächtnistechniken angefangen habe, war das Fernsehen mitschuldig. Ich hatte es selbst auf dem Bildschirm gesehen. Als ich



Im September erscheint via Ariston Verlag das zweite Buch von Boris Konrad.

dann merkte, wie gut es funktioniert, habe ich mich einfach mal beworben. 2004 war Wetten Dass noch das TV-Nonplusultra. Durch einen Zufall und etwas Glück hatte ich einen Nerv getroffen. So war meine erste Show gleich die größte Liveshow, die es damals in Europa gab. Ich kann nicht leugnen, dass mir die Aufmerksamkeit gefallen hat und so habe ich mir stets neue Ideen ausgedacht und den Kontakt zu Fernsehshows gehalten. Es kamen zwei weitere Wetten Dass Auftritte in Deutschland, drei bei Wetten Dass in China und in zahlreichen andren Shows dazu.

Daniel Enz: Leider habe ich den Auftritt nicht gesehen, oder ich kann mich nicht mehr daran erinnern (lacht).

Reden wir über das Verkaufen. Was sind die typischen Fehler, die Verkäufer begehen? Wie sollten sich Verkäufer im Optimalfall verhalten?

Daniel Enz: Ich reduziere mal auf drei. Erstens: Die Bedarfsanalyse. Viele Verkäufer lassen diese Phase komplett weg und gehen direkt nach der Begrüssungsphase in den Lösungsvorschlag. Danach wundern sie sich über harte Einwände, dabei sind sie selber schuld. Zweitens: Die mentale Einstellung. Auch wenn es alle Berufskollegen schon tausend Mal gesagt haben. Viele Verkäufer denken in Problemen und nicht in Lösungen. Wir alle kennen das. Drittens: Die Selbstreflexion. Gute



Verkäufer haben die Gabe, sich selbst zu reflektieren und sich verändern zu wollen. Je älter der Fuchs, desto schwieriger ist in der Regel der Blick in den Spiegel. Wie siehst du es, Boris?

Boris Konrad: Wenn ich mit Verkäufern arbeiten darf, geht es meist um zwei Aspekte: Wie kann ich mir meine Kunden merken? Wie kann ich mir das merken, was ich präsentieren will? Viele Verkäufer machen den Fehler, zu wenig auf die Menschen einzugehen. Sie sind Experten für ihre Produkte. Wenn ihnen aber vielleicht auf einer Messe ein Kunde entgegen kommt, den sie zuletzt einige Wochen oder gar Monate vorher gesehen haben, können sie ihn nicht mit Namen ansprechen. Der Kunde denkt nun unweigerlich: „So richtig für mich zu interessieren scheinen die sich ja nicht“. Daher sollten Verkäufer Wert darauf legen, sich die Namen und bestenfalls einige weitere Details ihrer Kunden zu merken. Man weiß schließlich nie, auf welchem Bahnhof, Flughafen oder in welchem Supermarkt sie einen Kunden wiedertreffen. Gleiches gilt natürlich im Innendienst. Wenn ich mir im Autohaus ein Modell vorführen lasse und drei Wochen später zurückkomme, den gleichen Verkäufer anspreche, der mir aber nur entgegnet: „Kann ich Ihnen helfen? Wofür interessieren Sie sich?“ werde ich mich auch nicht sonderlich wertgeschätzt fühlen.

”

Boris Nikolai Konrad

«Merke dir die Namen mit Hilfe von Gedächtnistechniken und benutze diese auch.»

Welche Tipps möchtet ihr den Verkäufern geben, die mit Gedächtnistricks bei den Kunden und Käufern punkten können?

Daniel Enz: Boris, ich überlasse dir ausnahmsweise die Antwort hierzu. Ich rede ja sonst schon genug übers Verkaufen. (lacht)

Boris Konrad: Das ist aber nett von dir. Meine Tipps: Merke dir die Namen mit Hilfe von Gedächtnistechniken und benutze diese auch. Wer Spaß daran findet, kann mit wenig Aufwand leichte „Gedächtnistricks“ lernen, die zum Beispiel beim Ziffern merken funktionieren. Obwohl ich ja als Gedächtnistrainer unterwegs bin, kann ich neue Kontakte immer wieder damit verblüffen, wenn ich mir die Telefonnummer nur sagen lasse. Zwangsläufig kommt dann die Nachfrage: «Notieren Sie sich die Nummer nicht?» Ich erwidere mit einem Lächeln und sage: «Die habe ich mir natürlich längst eingeprägt!» Wenn ich dann zwei Tage später anrufe, haben viele schon gespannt auf den Anruf gewartet und sind begeistert, ohne dass ich überhaupt schon irgendetwas erzählt habe.

Ihr kennt euch bereits. Wo habt ihr euch das erste Mal getroffen?

Boris Konrad: Durch die GSA. Hier habe ich Daniel Enz kennengelernt. Ich freue mich bereits sehr darauf, mit ihm die Bühne zu teilen. Alle Gäste können sich darauf freuen, nicht nur einzelne Vorträge zu hören, sondern aufeinander abgestimmte Inhalte mit konkretem Nutzen.

Daniel ist Speaker-Coach und Boris Gedächtnisexperte. Wie sind eure jeweiligen Skills im Spezial-Gebiet des anderen?

Daniel Enz: Das fragst du jemanden, der kürzlich ratlos vor dem Bankomaten stand, weil er zweimal den PIN-Code falsch eingegeben hatte und ihn tatsächlich nicht mehr wusste? Ich habe nicht wirklich gute Skills



im Dinge merken. Ich weiß jedoch, dass vieles Trainingssache ist. Ich habe zum Beispiel ein sehr langes Gedicht geschrieben und auswendig gelernt. Innerhalb von 2 Wochen konnte ich es, weil ich es während dem Autofahren geübt habe. Heute trage ich dieses Gedicht in meinen Vorträgen vor.

Boris Konrad: Ich bin seit 2006 als Redner tätig, seit einigen Jahren steht diese Tätigkeit gleichrangig zu meiner wissenschaftlichen Funktion. In diesem Jahr werde ich im Juli in Phoenix die höchste Zertifizierung für Profiredner die von der National Speakers Association der USA verliehen wird erhalten, den Certified Speaking Professional (CSP). Darüber freue ich mich riesig, denn neben harten Kriterien wie der Nachweis von über 250 bezahlten Vorträgen gehört vor allem eine durchgehende Spitzenbeurteilung durch die eigenen Kunden sowie durch die Kollegen zu den Kriterien.

Was sind die nächsten Projekte?

Daniel Enz: Ich bin aktuell an einer Video-Tipp Reihe für meinen Youtube Kanal. Ich habe diese Plattform etwas vernachlässigt und möchte hier wieder mehr Inhalte produzieren. Geplant sind kurze Videos mit Tipps & Tricks rund ums Thema Verkaufen. Weiter bin ich daran, mein Englisch wieder etwas aufzupeppen, da ich hie und da Anfragen für Vorträge in Englisch bekomme.

Boris Konrad: Ich freue mich auf den September. Dann erscheint im renommierten Ariston Verlag mein zweites Buch und ich bin natürlich sehr gespannt, wie es beim Publikum ankommen wird.