

„Nur Profitmachen ist kein Konzept“

Verkaufstrainer Manuel Krautgartner setzt auf Mut, Ehrlichkeit und Mitgefühl. Im Gespräch verrät er, in was Verkäufer jetzt investieren müssen. VON CLAUDIA WEBER



Krautgartner arbeitet sowohl an Verkaufsstrategien als auch am Mindset seiner Kunden

» KURIER: „10 Strategien, mit denen Sie fast alles verkaufen.“ „Die 5 wirksamsten Verkaufsstrategien“: Bücher und das Internet sind voll von Tipps und Tricks, wie man Menschen so beeinflusst, dass sie mehr kaufen. Muss ein guter Verkäufer auch gut manipulieren können?

Manuel Krautgartner: Nein, ein guter Verkäufer muss brillant kommunizieren können, und zwar zum besten Wohl aller. Schwarze Rhetorik, versteckte Manipulation, also wohl wissend, dass das Handeln nichts Gutes bringt, ist eine absolute Sauerei. Manipulation ist aber auch eine Definitionssache. Wenn ich meinem Kind Gemüse besser verkaufe als Süßigkeiten, reden wir da auch von Manipulation?

Anders gefragt: Wie skrupellos darf ein Verkäufer in Zeiten von politischer Korrektheit, Achtsamkeit und einem höheren Bewusstsein heute überhaupt noch sein?

Es gibt jene, die verkaufen, nur um ihre eigenen Taschen zu füllen und der Menschheit keinen Mehrwert liefern. Das ist ein absolutes No-go. Nur Profit zu machen ist kein langfristiges Konzept mehr und zum Scheitern verurteilt. Heutzutage geht es darum, dem Kunden mehr zu geben als man selber nimmt. Dazu stellt man den Kunden in den Mittelpunkt aller Überlegungen, damit er für sich eine bessere Entscheidung treffen kann. Im Idealfall geht der Kunde dann mit dem Verkäufer ein Stück des Weges.

Welchen Unterschied zwischen der älteren und der jungen Generation an Verkäufern sehen Sie?

Noch vor ein paar Jahren war das hard selling angesagt, also das Verkaufen um jeden Preis. Die Verkäufer wussten es einfach nicht besser und wurden selbst manipuliert. Das kollektive Bewusstsein hat einfach gefehlt. Jetzt denken wir viel größer. Das Wissen, die Kompetenz, aber auch das Bewusstsein sind gestiegen.

Was machen Verkäufer trotz gesteigerter Kompetenz heutzutage dennoch falsch?

Manche Verkäufer stellen ihr Ego in den Vordergrund und nehmen sich zu wichtig. Sie sind anmaßend und glauben zu wissen, was für den Kunden das Beste ist. Sie handeln gegen die Werte des Kunden, werden beispielsweise in der Rhetorik überheblich oder reden ihm etwas ein, was er nicht will. Überhaupt wird generell viel Schlechtes hin-

ter dem Rücken der Kunden oder den Mitbewerbern gesprochen. Schlechte Verkäufer brechen auch den Kontakt ab, sobald ein Kunde nicht kauft. Dabei könnte er sich in ein paar Monaten umentscheiden. Ein guter Verkäufer hat hingegen ein echtes, wahrhaftiges Interesse am Gegenüber und geht eine Verbindung mit dem Kunden ein.

Ihre Verkaufsstrategien setzen auf Sympathie, Mitgefühl und Ehrlichkeit. Müssen Verkäufer heutzutage mehr an ihrem Charakter arbeiten als an ihren Strategien?

Ja. Definitiv. Kompetenz steht zunächst außer Frage. Verkäufer müssen ihr Produkt und ihre Dienstleistungen in- und auswendig kennen. Aber sie müssen auch in sich und ihre Persönlichkeitsentwicklung und Trainings investieren. Sonst entwickeln sie sich nicht weiter. Die Investition in die eigene Persönlichkeitsentwicklung sollte generell ein Muss für jeden Menschen sein.

Klingt, als müsste ein guter Verkäufer auch Lebensberater zugleich sein.

Ich würde eher sagen, ein guter Coach, ja. Weil es nicht nur um Produkte geht, sondern um Menschen. Gute Verkäufer müssen bei sich selbst anfangen, mit sich selbst mehr ins Reine kommen, ihr Ego zurückstellen, mehr Liebe in die Kommunikation und Mitmenschen geben, echtes Interesse an den Menschen haben. Denn wir sollten als Gesellschaft mehr ins Geben als ins Nehmen kommen. Dann gewinnen alle. ■

Zur Person

Humor ist sein ständiger Begleiter

Manuel Krautgartner (37) ist seit über 19 Jahren Redner, Mentor und Coach für Verkauf, Motivation und Persönlichkeitsentwicklung. Zum Studieren hat er, wie er selber sagt, einfach vergessen. Nachdem der Hobby-Musiker mit 17 Jahren das Gymnasium abgebrochen hat, absolvierte er eine Lehre zum Einzelhandelskaufmann. Im Alter von 20 Jahren war er bereits Filialleiter und drei Jahre später entwickelte er für über 1400 Mitarbeiter Verkaufstrainings. Nebenbei folgten diverse Aus- und Weiterbildungen, wie jene zum systemischen Coach und Mentaltrainer. Seit sechs Jahren ist er selbstständig und ermutigt zum Umdenken im Verkauf.

LOTHAR PROKOP

Entwickle dich weiter genau wie Action!



QR-Code scannen und mehr über Action erfahren!



Werde ein Teil von Action!

Wir sind Action, Europas am schnellsten wachsender Non-Food-Discounter in 7 Ländern mit mehr als 1.500 Filialen, davon 57 in Österreich. Wir sind bekannt für unser überraschendes, ständig wechselndes Sortiment und unsere günstigen Preisen.

Wir blicken mit Zuversicht in die Zukunft und freuen uns über baldige Neueröffnungen im Herbst 2020: Amstetten, Bruck/Leitha, Innsbruck-Völs, Linz, Mistelbach, Micheldorf, Steyr, Stockerau und Wien (2x 10., 15., 21. Bezirk).

Bist du bereit für Action?
Bewirb dich online via action.jobs



Mehr über unsere Karrierewelt findest du auch unter Arbeiten bei Action Österreich auf Facebook und Instagram



mehr als
50.000
Mitarbeiter europaweit

mehr als
1.000
Mitarbeiter in Österreich

ACTION