

„Gute Verkaufsergebnisse lassen sich erlernen und trainieren“, ist Ing. Karin Gerbrich überzeugt. „Es gelingt immer, vorausgesetzt man tut es.“

Foto: Helmut Hanke



„Mit unterschiedlichen Personen auf den unterschiedlichsten Ebenen zu kommunizieren ist Grundlage für jeden Verkaufserfolg“, weiß Dr. Kasia Greco.

Foto: Weiwurm



## Die Zwei für den erfolgreichen Verkauf

**Der Mehrwert für den Kunden ist ihr Ziel. „Best for Sales – Erfolgreich verkaufen“ ist ein wirksames Tool der beiden Vertriebs-Profis Karin Gerbrich und Kasia Greco, die für bessere Verkaufsergebnisse ihrer Klienten sorgen wollen.**

Von Marie-Theres Ehrendorff

Für das erfolgreiche Verkaufen gibt es weder eine allgemein gültige Formel, noch eine ebensolche Definition oder ein allgemeingültiges Rezept. „Ein guter Verkäufer allerdings“, sagt Karin Gerbrich, „verkauft nicht ein Produkt oder eine Dienstleistung, sondern macht das Geschäft mit seiner Persönlichkeit. Und damit ist unser Tool vielseitig einsetzbar, sowohl im Handel als auch im Führungskräftecoaching, Teaming und Re-Teaming.“

Es geht schließlich um Beziehungsmanagement, wie man das Gegenüber überzeugen kann: Das beginnt bei der Körpersprache und endet damit, was beim Empfänger ankommt. „Die Stärkung der eigenen Persönlichkeit steht dabei ebenso im Fokus wie der Transport von zentralen Botschaften“, erläutert Kasia Greco.

Wer der guten „alten Zeit“ mit ihrem Verteilermarkt nachweint, der heutzutage nicht mehr funktionieren soll, wird von Karin Gerbrich eines Besseren belehrt. „Den gibt es nach wie vor“, stellt sie selbstbewusst in den Raum. „Ich kann mich mit einem 08/15-Produkt, wenn ich es richtig anbiete, am Markt bewähren. Das Produkt oder die Dienstleistung ist nebensächlich, wenn ich mich richtig positioniere, die Zielgruppe richtig definiere, die Präsentation perfekt erledige, dann verkaufen sich die Dinge von selbst. Auch bei Führungspositionen ist dieser Ansatz ein wesentlicher: Denn auch Führungspersönlichkeiten müssen ebenso wie Mitarbeiter in ei-

nem Unternehmen ihre Ideen an die Frau bzw. den Mann bringen.“

### Jeder Klient hat ein eigenes Profil

„Wir legen Wert darauf, auf die Persönlichkeit und die Arbeitsweise unserer Kunden einzugehen“, betont Greco. „Denn, haben wir als Berater keinen Zugang zu unseren Klienten, dann wären wir bereits gescheitert. Das beginnt bei der Kleidung und endet bei der Sprache. Wenn es uns nicht gelingt, den Kunden in seiner Arbeitswelt abzuholen, wird er die Anwendung des Gelernten nicht in seinen Arbeitsablauf einbinden können und daher auch sein Ziel nicht erreichen.“

„Wenn’s zu theoretisch wird beim Verkaufsgespräch, ist Vorsicht geboten“, meint Gerbrich, „denn viele unserer Mitbewerber setzen auf einem Level an, der einen hohen Komplexitätsgrad hat. Jeder Mensch hat ein Standing, jeder kann präsent sein, jeder kann eine Appearance haben, jeder hat das auch, aber nicht in jeder Situation und nicht immer zum richtigen Zeitpunkt. Im Sport ist diese Personengruppe als ‚Trainingsweltmeister‘ bekannt, die, wenn sie dann im Wettkampf stehen, kläglich versagen.“

„Unsere Aufgabe ist es, den Boden für diese Potenziale zu bereiten“, erklärt Kasia Greco. „Wenn der Schüler bereit ist, erscheint der Lehrer, sagt ein indisches Sprichwort“, ergänzt Gerbrich, „was ein großes Maß an Verantwortung, Erfahrung und Professionalität

erfordert.“ Den unterschiedlichen Hintergrund der beiden Trainerinnen, die eine Fülle an verschiedenartigen Lebens- und Arbeitserfahrungen mitbringen, gepaart mit dem gleichen Zugang im Berufsleben, beschreibt Kasia Greco am treffendsten mit „live experience applied“.

### Weiterführende Infos:

KGKG.at/  
bestforsales.at/  
best4sales.at/

## ● BEST FOR SALES

### „Erfolgreich verkaufen“

Mehrwert durch zwei starke Expertinnen:

- zwei unterschiedliche Sichtweisen
- zwei gleiche Botschaften unterschiedlich aufbereitet
- Praxis- und Erfahrung mal zwei
- Lebendigkeit, Abwechslung und der gewisse Fun Faktor
- Die Zwei sind ein eingespieltes Team und ergänzen sich perfekt
- Die Zwei haben unterschiedliche und sich ergänzende Arbeitsbereiche
- das Gemeinsame ist mehr als die Summe der Einzelnen

Ing. Karin Gerbrich und Dr. Kasia Greco