



Bildquelle: Nicole Bitter

Die Absolventen und Absolventinnen des Erfolgsprogramms Mobile Vertriebsberater Fliese feiern ihren Erfolg.

Talente benötigen Raum

Mobile Vertriebsberater Fliese Im Handwerk und auch in Ausstellungen des Fliesenfachhandels macht sich der Fachkräftemangel bemerkbar. Der Generationenforscher Rüdiger Maas spricht davon, dass rund 1.800 Menschen täglich volljährig werden. Etwa 3.500 Menschen werden täglich 65 Jahre alt. Wie können durch Talententwicklung die Lücken geschlossen werden?

Robert Jahrstorfer

Im März dieses Jahres haben zwölf Vertriebstalente das Erfolgsprogramm Mobile Vertriebsberater Fliese mit großem Erfolg abgeschlossen. Voll motiviert sind die Absolventen gestartet, um das erworbene Wissen und die Fähigkeiten in der Praxis anzuwenden. André Reis, Forscher von der Universität Erlangen, weist darauf hin, dass Talent allein nicht ausreicht. Es brauche auch eine anregende Umwelt, um bestimmte Fähigkeiten auszubilden. Wir haben bei fünf Vertriebstalenten nachgehört, wie sie den Raum im Erfolgsprogramm für die Entwicklung ihrer Fähigkeiten persönlich genutzt haben.

Vertriebstalente berichten

Max Demmelmaier von Ihr Fliesenhaus Demmelmaier in Lübben hat für sich in der Persönlichkeitsentwicklung und Beratungsqualität viel Neues entdeckt: „Als wir gebeten wurden, die persönlichen Stärken aufzuschreiben, saß ich erst einmal vor dem lee-

ren Blatt und musste lange darüber nachdenken. Das war der Punkt, um mir klar zu werden, dass das Team und ich viel Potenzial mitbringen. Wir müssen besser miteinander kommunizieren.“ Heute setzt sich das Team morgens kurz zusammen und stimmt Tagesziele und Aufgaben ab. Die Umsetzung funktioniert viel besser und einfacher und die Kunden spürten dies.

Theresa Büttemeyer vom Fliesen- und Keramikstudio Hartmut in Hille ist als Quereinsteigerin im Ausstellungsverkauf des elterlichen Fliesenhandels tätig: „Ich traue mir jetzt viel mehr zu. Ich bekomme heute sehr viel positives Feedback von Kunden, und mein Vater ist von meiner Entwicklung begeistert.“ Sie habe als Quereinsteigerin sehr viel Respekt vor der Bandbreite des Fachwissens, doch das könne sie sich aneignen.

Sehr viel bedeutender sei für sie die Kommunikation mit den Kunden. Durch die erlernten und geübten Methoden in der Gesprächsführung könne sie heute viel besser auf diese eingehen. Sie bekomme vielfach die Rückmeldung, dass sich Kunden verstanden fühlten. Dies habe sie einer Übung im Erfolgsprogramm zu verdanken, in der sie ihre Ziele visualisiert habe. Erst kürzlich hat sich ein Ehepaar in einer Mail dafür bedankt. Sie waren vorher in drei anderen Ausstellungen gewesen und nicht weitergekommen. In der Beratung hätten sie nun die Boden- und Wandbeläge gefunden, die sie sich vorgestellt hatten.

Eric Walden vom Fliesenparadies Glaeske und Sefzig in Berlin ist im Profiverkauf tätig und sagt von sich selbst, dass er sehr viel sicherer und souveräner geworden sei. Die Übungen zur Persönlichkeitsentwicklung und Kundenbetreuung hätten ihn darin bestärkt, offener auf Kunden zuzugehen.

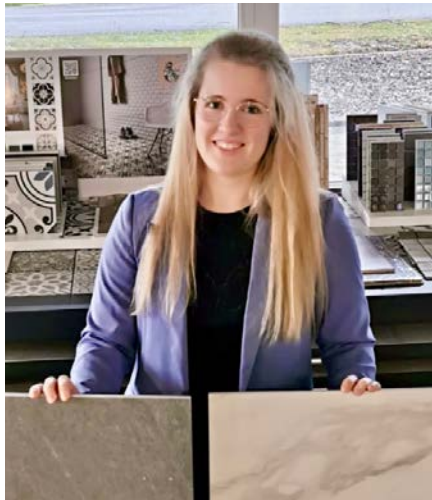
Durch mehr Fragen und die Anwendung in vielen Gesprächssituationen habe er seine Erfolgsquote deutlich steigern können. Doch viel bedeutender sei es für ihn, dass sich das sehr positiv auf die Kundenbindung auswirkt. „Es gibt für alles eine Lösung“, ist heute sein Glaubenssatz, mit dem er auch in diesen Zeiten mit allen Unwägbarkeiten proaktiv mit den Kunden kommuniziert. Das sei für ihn der bedeutendste Wettbewerbsvorteil. Die persönliche und wertschätzende Kommunikation mit den Kollegen und Kunden öffnete viele Türen und gibt ihm Rückenwind für seine weitere berufliche Entwicklung: „Ich bin bei mir angekommen und freue mich auf die Gespräche mit den Kunden. Diese sind heutzutage so wichtig, um gemeinsam die Herausforderungen positiv zu meistern.“

Alexandra Glaeske, ebenfalls vom Fliesenparadies Glaeske und Sefzig in Berlin, spielt heute noch mehr die Trumpfkarte Service. Ihr wurde durch eine Übung bewusst, wie bedeutend diese für die Beratung und den Verkauf ist. Das hohe Angebotsvolumen und die Erfolgsquote bestätigten sie, den Weg noch bewusster zu gehen. Sie habe für sich selbst gelernt, dass durch eine strukturierte Arbeitsweise auch im Vertrieb viel mehr möglich ist: „Das Dringende vom Wichtigem zu unterscheiden und das Wichtige dann auch zu tun.“



Bildquelle: Privat

Max Demmelmaier konnte in Sachen Persönlichkeitsentwicklung und Beratungsqualität viel mitnehmen.



Bildquelle: Privat

Theresa Büttemeyer traut sich durch das Programm mittlerweile viel mehr zu.



Bildquelle: Privat

Kathleen Rodig konnte ihr Selbstvertrauen stärken und neue Methoden erlernen.

Neue Kurstermine

Die Fortbildung richtet sich an Verkäuferinnen und Verkäufer im Ausstellungsverkauf, es sind aber auch Fliesenleger/-innen mit angeschlossener Ausstellung willkommen. Sie wurde zusammen mit dem Fachhandel für Bad, Fliese und Sanitär entwickelt und wird mit einem bundesweit gültigen Zertifikat der IHK abgeschlossen.

Die Termine für den nächsten Kurs:

Session 1: Fachkompetenz im Fliesenhandel 17. – 19.01.2023

Session 2: Erfolgsfaktoren im Fliesenverkauf 28.02. – 02.03.2023

Session 3: Professionelle Verkaufsgespräche 28.03. – 30.03.2023

Zertifizierung: 31.03.2023



Bildquelle: F+P Fliesen und Platten



Bildquelle: Privat

Alexandra Glaeske spielt heute noch mehr die Trumpfkarte Service.

Ich habe mein Arbeitsverhalten sehr umgestellt und dadurch mehr Freude an meiner Tätigkeit.“ Eine Angewohnheit sei es seitdem, unangenehme Aufgaben gleich morgens als Erstes zu erledigen. Das mache im Kopf frei und sie könne sich dann viel mehr auf die Kunden einstellen.

Kathleen Rodig von Platten-Wolf in Offenbach, einem Unternehmen der Mainmetall-Gruppe, fühlt sich darin bestätigt, dass Menschen bei Persönlichkeiten kaufen: „Durch die Übungen in den Gruppen habe ich mein Selbstvertrauen gestärkt. Die konstruktiven Feedbacks zeigten mir Möglichkeiten, neue Methoden umzusetzen und meinen Weg zu finden, diese passend zu meiner Persönlichkeit anzuwenden.“ Die Wertschätzung der eigenen Persönlichkeit und die vielen Methoden ermöglichen ihr heute, sich



Bildquelle: Privat

Eric Walden hat mittlerweile unter anderem durch mehr Fragen seine Erfolgsquote deutlich steigern können.

noch besser auf die Menschen in der Beratung einzustellen. Besonders freut sie sich darüber, dass sie sich überwinden konnte, Kunden am Ende des Gesprächs eine zweite Visitenkarte mit der Bitte um Weiterempfehlung überreichen zu können. Und siehe da, die erste Empfehlung ist bereits eingetroffen. ■

Über den Autor

Robert Jahrstorfer

Geschäftsführer Mobile GmbH Consulting und Training sowie Leiter des Kompetenzteams Vertrieb und Akquisition im Berufsverband BDVT.
www.mobile-salestrainings.com

