

Start der praxisbezogenen Verkaufsseminare der SWISSMECHANIC

Von Roland Stoll, Leiter Berufsbildung

Um es vorweg zu nehmen: Das Seminar war ein voller Erfolg mit vielen begeisterten Feedbacks. Im Zuge der Erweiterung der Ausbildungsangebote durch SWISSMECHANIC wurde im letzten Jahr entschieden, auch im Bereich Verkaufsausbildung aktiv zu werden. Nicht zuletzt auch aufgrund der Wirtschaftslage war man sich schnell einig, dass an der Verkaufsfond noch mehr Potenzial liegt.

16 Teilnehmer haben sich für das erste Seminar in Frauenfeld eingeschrieben. Geleitet und geführt werden die Seminare durch Bernhard Meier, einen ausgewiesenen Verkaufsprofi aus dem industriellen Umfeld und selber noch täglich an der nationalen wie internationalen industriellen Verkaufsfond anzutreffen.

Erwartungsvoll trafen die Teilnehmer am ersten Tag im Silberhaus in Frauenfeld ein. Begrüsst wurden die Teilnehmer mit Gipfeli und frischem Kaffee sowie einem «omnipräsenten» Verkaufstrainer, der es nicht erwarten konnte loszulegen.

Der Seminarraum entspricht nicht den üblichen Hotelstandards, sondern ist ein technischer Schulungsraum mit Hydraulikanlagen. Genau richtig für Verkäufer aus dem technischen Umfeld, so der Trainer. Das Seminar ist grob in 4 Module aufgeteilt. Über die Persönlichkeitsentwicklung zum praktizierten Kommunikationsmodell sind dies die Verkäufereigenschaft (Basics), der Kunde (Verkaufpsychologie), Aktion (Verhandlungen) sowie die Wege zum Erfolg (Verkaufstools). Die Teilnehmer durften sich für eine Kurzpräsentation vorbereiten und ihre Produkte bzw. Firmen vorstellen. Dies vor allem auch, um im Zuge des Seminars aktiv «Networking» zu betreiben bzw. sich auszutauschen. Dem Trainer ist es gelungen, permanent Spannung und Action in die Schulung einzubringen. Facettenreiche Interaktionen und ein Sparring zwischen Trainer und Teilnehmer haben die



zwei Tage zu einem kurzweiligen und mitunter unterhaltsamen Seminar gemacht. Für den Trainer war es wichtig, die Teilnehmer aktiv mit einzubeziehen und immer wieder mit Provokationen bei Laune zu halten. So ist es auch im Verkaufsalldag: Der Kunde will bei Laune gehalten werden und nichts anderes, so der Trainer.

Diverse Tools wurden zur Versinnbildlichung eingesetzt und anschaulich präsentiert. Jeder Teilnehmer kam zum Zuge bei Rollenspielen oder Präsentationen. Gelobt oder korrigiert vom Trainer oder auch von anderen Teilnehmern, konnte jeder aktiv profitieren.

Nach dem ersten Tag wurde ein hervorragender regionaler Weisswein und ein Imbiss zum Apéro offeriert.

Der zweite Tag war schwerpunktmässig auf Präsentation und Gesprächsführung fokussiert. Gegenseitiges Beüben an praktischen Beispielen liessen die Stunden schnell verstreichen. Der Trainer wartete immer wieder mit kleinen Geschenken auf für gute Antworten. Bildlich verpackt mit einer Brise «Showmanship» verstand es Bernhard Meier auch immer wieder, mit vorgetragenen Beispielen aus der Praxis des Verkaufs, den Teilnehmern diverse Situationen vorzuführen. Letztendlich konnten alle gegenseitig profitieren, da sich die Teilnehmer wie auch der Trainer im gleichen Markt bewegen.

Die Teilnehmer erhielten am Ende des Seminars eine Seminarbestätigung und eine Dokumen-

tation, welche erlaubt, das Erlernte immer wieder abzurufen. Das Seminar war sehr intensiv mit sehr vielen Themen für zwei Tage. Bernhard Meier ist sich dessen bewusst, ist aber überzeugt, dass die Schlüsselpunkte angekommen sind. Wohlwissend fügt er hinzu, dass weder er noch die Teilnehmer allzuviel Zeit in Seminare investieren können.

Die Teilnehmer, der Trainer und SWISSMECHANIC sind der vollen Überzeugung, dass gerade die technischen KMU's in der Schweiz eine wichtige Säule der Volkswirtschaft darstellen. Umsomehr sind solche Verkaufsseminare auch wichtig, um sich neu aufzudatieren, auszutauschen und vor allem von kommunizierter Fachkompetenz zu profitieren. Die Analyse der Seminarbeurteilungen hat aufgezeigt, dass die wichtigsten Ziele erreicht wurden. Die praxisorientierte Vermittlung des Trainers, der Miteinbezug der Teilnehmer sowie der Austausch an Dienstleistungen und Adressen bestimmten die Essenz des Seminars.

Wir freuen uns auf das kommende Verkaufsseminar in Olten (1./2. Juni 2010). Profitieren auch Sie von diesem Seminar und sichern Sie sich noch einen der wenigen freien Plätze! Genügend freie Plätze hat es noch für unser drittes Seminar in Frauenfeld (14./15. September 2010).

Detaillierte Informationen und das elektronische Anmeldeformular finden Sie unter www.swissmechanic.ch (Aus- und Weiterbildung / Seminare, Kurse).

