

VERKAUF

Bei Anruf Termin in der Chefetage

WIEN. Wer an Top-Manager verkaufen will oder sie (unternehmensintern) für eine Idee gewinnen will, muss mehr tun, als nur das herkömmliche Verkaufs-Einmal-eins abzuspulen. Das behauptet zumindest Niklas Tripolt, geschäftsführender Gesellschafter des Seminarinstituts VBC. Gemeinsam mit Rudi Semrad, langjähriger Geschäftsführer der Swatch Group, bietet er am 25. September das Seminar „Verkaufen an Top-Manager“ an (1045 € exkl. USt. und Seminarpauschale).

„Verkäufer können ihre Chance deutlich erhöhen, bei

CEOs oder Geschäftsführer vorzudringen“, ist Tripolt überzeugt. Im Seminar lernen sie unter anderem, wie sie die Hürde Sekretariat nehmen. Hier ist es beispielsweise hilfreich, nicht einen „Herrn Dr. Hubert Müller“ zu verlangen, sondern einfach nur „Hubert Müller“. Tripolt: „Das wirkt amikaler, näher und suggeriert, dass es da möglicherweise eine persönliche Verbindung gibt.“

Freitag ist am besten

Als beste Anrufzeit für eine Terminvereinbarung empfiehlt Tripolt Freitagnachmittag. Also jene Zeit, zu

dem das Vorzimmer schon unbesetzt ist und der Chef selbst ans Telefon geht - vorausgesetzt, man hat vorab die Durchwahl bzw. Mobilnummer recherchiert. Einmal am Telefon, tun sich Chefs schwer, die Bitte nach einem persönlichen Termin abzuwimmeln. Tripolt: „Das haben sie nicht gelernt. Das übernimmt ja immer die Sekretärin für sie.“

Ein „guter“ Termin ist laut dem Verkaufsprofi ein Termin, den man mit Kulinarik verbinden kann. „Gemeinsame Beute zu machen ist eine sehr verbindende Tätigkeit“, sagt Tripolt. Wer einen

Deal unter Dach und Fach bringen will, sollte schauen, dass er einen Termin nach der Mittagspause bekommt. Schließlich haben Studien gezeigt, dass hungrige Menschen eher negative Entscheidungen treffen. Satt hingegen gern und schnell kaufen. „Das alles kann man im Vorfeld steuern“, sagt Tripolt. „Vielen ist das aber nicht bewusst.“ Apropos Vorbereitung: Im Seminar studieren die Teilnehmer auch einen individuellen Einstiegssatz ein, der auf den Punkt bringt, warum sich ein persönliches Kennenlernen lohnt.“ (gul)