

Franziska Brandt-Biesler  
kommt in wenigen Tagen ins  
Schloss Reinach



# „Jeder kann es lernen“

Die Verkaufstrainerin Franziska Brandt-Biesler erklärt, wie jeder Mensch ein guter Verkäufer werden kann

**D**ie Verkaufstrainerin Franziska Brandt-Biesler spricht in wenigen Tagen vor der Marketing-Community Freiburg/Südbaden. Philipp Peters hat ihr ein paar Fragen gestellt.

**Frau Brandt-Biesler, Ihr Buch trägt den Untertitel „Köpfchen statt Hardcore“. Was heißt das?**

► **Franziska Brandt-Biesler:** Viele Coaches ermutigen Verkäufer dazu, sich um jeden Preis durchzusetzen. Jedes Nein könne in ein Ja umgewandelt werden. Das ist nicht nur falsch, sondern auch extrem anstrengend. Es gibt genügend Kunden, die ein sinnvolles Kaufinteresse haben – vorausgesetzt es gibt sinnvolle Produkte. Heutzutage sind nicht mehr nur die Verkäufer fürs Verkaufen zuständig, sondern auch Techniker, Entwickler, Projektmanager. Wie bereitet man diese Menschen auf die neue Aufgabe vor?

► **Brandt-Biesler:** Als Erstes müssen Nichtverkäufer lernen, dass Verkaufen nichts Ehrenrühriges ist. Viele haben Vorurteile wie: Verkäufer sind unehrlich und manipulativ. Wer begreift, dass Verkaufen ein Vorgang ist, der auf beidseitigen Interessen und gegenseitigem Einverständnis beruht, hat es viel einfacher. Zwei Menschen prüfen, ob sie zusammen sinnvoll Geschäfte machen können. Verkaufen ist: gut zuhören, individuell und ehrlich beraten. Mehr nicht.

**Sie sagen: Verkaufen kann jeder. Ist es wirklich so einfach?**

► **Brandt-Biesler:** Ich sage: Verkaufen kann jeder lernen. Das ist ein Unterschied. Es gibt nur eine Voraussetzung für einen guten Verkäufer. Er muss Lust auf Menschen haben. Verkaufen ist People-Business. Es geht nicht darum, ob man extrovertiert oder introvertiert ist. Beide Typen haben auf

unterschiedliche Weise die Chance, gut in ihrer Aufgabe zu werden. Aber Interesse und Freude an Menschen ist zwingend.

**Gerade von Technikern gibt es das Klischee des Nerds, der sich mit Menschen schwertut und sich abschottet. Wie locke ich den aus seinem Kokon?**

► **Brandt-Biesler:** Der Nerd muss ja nicht zum extrovertierten Entertainer werden. Im Gegenteil. Introvertierte Menschen haben im Verkauf viele Vorteile. Sie überlegen, was sie sagen und geben so vielleicht auch fundiertere Antworten. Sie sind so glaubwürdiger, ein riesiger Bonus im Verkauf.

**Müssen Verkäufer auch etwas von den Experten lernen, weil die Anforderungen ans technische Know-how steigen?**

► **Brandt-Biesler:** Ja, definitiv. Einfache Produkte kann man leicht online verkaufen. So bleiben für den Verkauf die beratungsintensiven. Für klassische Verkäufer gibt es zwei Möglichkeiten. Entweder werden sie ebenfalls zu Fachleuten, was bedeutet, sich zu spezialisieren. Oder sie bilden Verkaufsteams. Diese Vorgehens-

weise funktioniert in vielen Firmen sehr gut, erfordert aber gute Abstimmung und Kommunikation zwischen den Bereichen. Da gibt es oft Handlungsbedarf.



**macs**  
marketing community  
freiburg/südbaden

## So geht das

Steckt wirklich in jedem von uns ein guter Verkäufer? „Ja!“, sagt die Verkaufstrainerin Franziska Brandt-Biesler, die bereits am kommenden Montag vor der Marketing-Community spricht.

**Wo** Schloss Reinach,  
Munzingen

**Wann** Montag, 23. Februar,  
18.30 Uhr

**Mehr Informationen unter**  
[www.macs-online.de](http://www.macs-online.de)