

# Weil Elefanten nicht fliegen können

Vier hochkarätige Verkaufstrainer aus Deutschland, alle 4 im Bund der Sales Master, präsentierte RedEd Mitte November in Wien. [Christoph Wirl](#) war dabei.

**E**rich-Norbert Detroy, Dirk Kreuter, Martin Limbeck und Andreas Buhr alle auf einem Fleck versammelt bedeutet Verkaufspower pur. Rund 70 Personen folgten den inspirierenden Vorträgen zu unterschiedlichen Verkaufs-Themen. Den Auftakt machte Andreas Buhr mit einem Referat über »Die Kunst der Motivation im Vertrieb«. Mit der Metapher »Elefanten können nicht fliegen, aber hervorragend tragen« rät er unbedingt zu überprüfen, ob die richtigen Vertriebsleute an der richtigen Position sitzen. Denn, so Buhr, Menschen sind von außen kaum bis gar nicht motivierbar. Ohne Identifikation mit dem Produkt sei ohnehin ein Verkaufserfolg unwahrscheinlich. Buhr: »Du musst das Produkt sein, dass Du verkaufst!«

Als nächster Referent überzeugt Dirk Kreuter mit dem Thema »Geistige Brandstiftung«. Das bedeutet für Kreuter, beim potenziellen Käufer »Bilder« zu gestalten, die sich in sein Hirn »brennen«. Er nennt als Beispiel die Kampagne für Zeckenschutz in Österreich. Jeder kennt den Spot, in dem eine junge Frau durch den Wald läuft und von einer Zecke angefallen wird. Der Spruch dazu: Zeckengefahr ist unsichtbar. Selbst wenn sich der Zuseher nicht sofort impfen lässt, denkt er garantiert beim

nächsten Spaziergang an die »unsichtbare Gefahr«. Genau diese Technik lässt sich im Verkauf hervorragend einsetzen.

Martin Limbeck spricht im darauf folgenden Vortrag über Telefonakquise. Sein Motto: Durchschnittsverkäufer bekommen Termine, Sieger sitzen bereits beim Entscheider. Wir lernen, wie wir geschickt durch die »Vorzimmer Firewall« direkt zum Namen des Geschäftsführers kommen und auch gleich mit ihm verbunden werden. Ein möglicher Satz: »Guten Morgen, mein Name ist XY, ich habe eine Frage, die Sie bestimmt leicht beantworten können: Wer ist denn heute noch von der Geschäftsführung anwesend?«

Von Martin Limbeck erfahren wir auch, wie wir professionell und zeitgemäß auf Einwände am Telefon reagieren können.

Den Abschluss dieses Nachmittags bildet Erich-Norbert Detroy mit seinem Vortrag: »Kampf den Rabatten«. Er bringt zahlreiche Möglichkeiten, um dem Einwand »zu teuer« zu entgegnen. Beispielsweise: »Stimmt, was ich Ihnen angeboten habe, ist teuer, und wertvoll. Billig sind andere.« □

*Nächstes Jahr findet die Veranstaltung in einer ähnlichen Weise statt.*  
[www.reded.at](http://www.reded.at)



V. l. n. r.: Andreas Buhr, Dirk Kreuter, Martin Limbeck und Erich-Norbert Detroy