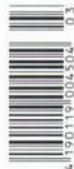


Cash. Immobilien
Investmentfonds
Geschlossene Fonds
Berater/Vertriebe
Recht & Steuern
Versicherungen

Cash.
DAS KAPITALANLAGE-MAGAZIN



BERATER/VERMITTLER · SERVICE

Seminar-Report

Experten-Know-how aus erster Hand

„Hardselling – verkaufen heißt verkaufen“ und „Kopf oder Zettel – Gedächtnistraining“ standen bei der **Sales Night** in Frankfurt/Main auf dem Programm. **Cash** war dabei.

Bereits zehn Minuten vor Beginn der Sales Night im Frankfurter Intercity-Hotel ist der Veranstaltungsraum gefüllt: Weit über 100 Personen sind der Einladung der beiden Trainer **Martin Limbeck** und **Oliver Geisselhart** gefolgt. Pünktlich um 18.45 Uhr geht es los. Limbeck betritt als Erster die Bühne. Er beeindruckt bereits in den ersten Minuten durch einen sympathischen und kompetenten Eindruck, der sich im Laufe seines Vortrags und im intensiven Gespräch nach der Veranstaltung bestätigt.

Coach Limbeck ist ein Mann der Praxis, der weiß, worüber er spricht – und der vor allem in der Lage ist, sein Wissen und Können zu vermitteln. Eine Kombination, die leider selten unter den etlichen am Markt agierenden Vertriebstrainern zu entdecken ist.

„Mein Konzept macht aus Verkäufern starke Partner für den Kunden. Alle erforderlichen Kenntnisse und Erfolgsfaktoren werden erlernt und trainiert“, so Limbeck über sein Hardselling-Trainingsmodell. Besonderen Wert legt der Experte auf die Abschlusskompetenz. Er nennt die zentralen Aspekte:

- Verkaufsgespräche aktiv zu führen und Gesprächspartner mit starken Argumenten zu überzeugen;
- die Kommunikationsregeln zwischen Menschen besser zu verstehen, um die-



Die Verkaufsexperten **Martin Limbeck** (li.) und **Oliver Geisselhart** bestritten die Sales Night.

se zum beiderseitigen Nutzen einzusetzen;

- zu erkennen, welche Aktionen zu welchen Reaktionen bei Gesprächspartnern führen und wie diese gezielt gesteuert werden können;
- zu lernen, die eigene Überzeugungskraft mit dem so genannten Self-Leading-Konzept, das die Eigenverantwortung betont, täglich erfolgreich einzusetzen;
- aktives Training, mit direktem Feedback – damit, so Limbeck, sei die Praxisumsetzung garantiert.

Namen merken ist ganz einfach

Als zweiter Redner betritt Gedächtnisexperte **Oliver Geisselhart** die Bühne. Auch er gewinnt in kürzester Zeit das Auditorium für sich. Authentizität, gepaart mit Expertise – was braucht ein Vertriebsexperte mehr.

Geisselhart gibt eine Kostprobe seines Könnens: Ein freiwilliger Teilnehmer wird nach vorne gebeten. Zahlen von Eins bis 20 werden an ein Flipchart gemalt und die Teilnehmer rufen dem Assistenten Begriffe zu, die er jeweils

der genannten Zahl zuordnet. Geisselhart schaut nicht ein einziges Mal auf das Flipchart. Die Zurufe aus der Menge wiederholt er jeweils einmal und geht zum nächsten Begriff über.

Dann der Test: Geisselhart beginnt zunächst die Begriffe aufzuzählen, wie sie in numerischer Reihenfolge festgelegt wurden. Dann das Gleiche rückwärts. Daraufhin lässt er sich wahlweise Begriffe oder auch Zahlen zurufen und antwortet stets richtig. Das Auditorium ist sprachlos.

Den Rest der Zeit verbringt der Gedächtnisexperte damit, seine Methode zu schulen. Allerdings beschränkt er sich dabei auf zehn Begriffe und geht später zu Techniken des Namen- und Fachbegriffmerkens über. Lernen auf diese Art macht viel Spaß – und wer wissen möchten, was eine Kuh und eine Bahre in einem solchen Seminar verloren haben, sollte sich unbedingt ein solches Training ansehen.

Fazit: Viele in der Branche fragen sich, wo die „Stars“ von morgen bleiben. Die beiden Trainer der Sales Night haben sicher das Potenzial dafür. scha