

Maik André **Baumann**

Training • Entwicklung • Beratung



Interview

„Im Verkaufstraining zählt
Prozessdenken, nicht Schu-
lungsdanken!“

Interview mit Maik André Baumann zum neuen „VIT[®] Verkauf Intervall Training“

„Wann starten wir bei Ihnen?“ Maik André Baumann sieht sich in seinem Beruf als Trainer für Verkauf und Führung im Vertrieb als persönlicher Lotse für Unternehmen, Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter. Produktivität, Organisation und Motivation spielen dabei die entscheidende Rolle. Jetzt hat Maik André Baumann ein eigenes, einmaliges Verkaufstraining entwickelt, das auf den Grundlagen des Intervalltrainings aus dem Sport beruht. Mit dieser speziellen Methode soll die verkäuferische Kompetenz von Mitarbeitern bestmöglich gefördert werden. Im Gespräch mit Herrn Baumann wurden die wichtigsten Fragen zum neuen Intervall-Training geklärt:

Herr Baumann, Sie haben ein neues Verkaufstraining mit dem Namen „VIT[®]“ entwickelt. Was ist für Sie das Besondere an dem Intervalltraining?

Das Besondere an dem Training ist, dass es die verkäuferische Entwicklung der Mitarbeiter im Vertrieb anstößt und messbar macht. Gleichzeitig werden die Mitarbeiter aktiviert, inspiriert, durch neue Impulse immer wieder angetrieben und motiviert. In dem Intervalltraining verknüpfe ich gemeinsam mit den Teilnehmern die einzelnen Lerneinheiten mit Praxisphasen – dadurch wird nicht nur die persönliche, sondern eben auch die verkäuferische Kompetenz der Mitarbeiter messbar gestärkt.

Warum musste ein neues Trainingskonzept her? Waren Sie mit den bisherigen Methoden nicht zufrieden, hat Ihnen etwas Entscheidendes gefehlt?

Das „Problem“ ist, dass klassische Verkaufsschulungen oder Verkaufsseminare nicht immer passgenau auf die konkreten Entwicklungsstufen der Mitarbeiter abgestimmt sind. Ganz im Gegenteil beginnen die Seminare meist mit den Worten „Wir werden das Rad nicht neu erfinden“, wodurch die Seminarteilnehmer von Beginn an gedanklich hin- und hergerissen sind zwischen „Schon wieder ein Verkaufsseminar“ und „Etwas werde ich schon mitnehmen können“. Um aber eine tatsächliche Entwicklung der Mitarbeiter anzustoßen, ist ein Seminar nach dieser alten Tradition weniger geeignet. Besonders den Führungskräften kommt bei der letztlichen Umsetzung oft eine untergeordnete Rolle zu, da Seminare und Schulungen selten mit Hinblick auf ein konkretes Ziel durchgeführt werden, auf das sich Mitarbeiter und Führungskräfte verständigt haben. Und genau hier sollte angesetzt werden. Schließlich ist man nur erfolgreich, wenn auch die Führungskräfte den Prozess eng begleiten. Das VIT[®] Verkauf Intervall Training bietet Mitarbeitern und Führungskräften die Unterstützung, die sie für eine erfolgreiche Umsetzung und auch für das Erreichen ihrer Ziele benötigen. Zusätzlich werden die Führungskräfte dazu befähigt, die Entwicklung ihrer Mitarbeiter ergebnisorientiert zu unterstützen. Grundsätzlich bedeutet das VIT[®] also: Prozessdenken statt Schulungsdenken.



Gibt es eine spezielle Zielgruppe, die Sie mit VIT® ansprechen oder kann das VIT® branchenübergreifend eingesetzt werden?

Die Zielgruppe des VIT® sind vor allem Verkäufer im Innen- und Außendienst. Das Training spricht sowohl Verkäufer im B2C- als auch B2B-Geschäft an. Losgelöst von der Funktionsbezeichnung des Verkäufers, die je nach Branche und Unternehmen anders lauten kann, profitieren alle Mitarbeiter mit der Aufgabe des Verkaufs oder der Verkaufsunterstützung. VIT® passt auch zu allen Unternehmensgrößen – das Training kann branchenübergreifend angewendet und leicht an den konkreten Bedarf des Kunden angepasst werden.

Die Idee mit den Intervallen stammt ursprünglich aus dem Sport. Wieso sind diese auch für ein effizientes Verkaufstraining wichtig?

Grundsätzlich ist die Intention von Sport und Vertrieb dieselbe: Erfolg! Sportler aller Richtungen nutzen das Intervalltraining als optimale Vorbereitung für ihre Entwicklung und um die gesteckten Ziele erreichen zu können. Dabei wird ein starker Trainingsanreiz von sogenannten „Phasen der Erholung“ abgelöst, um sich dann wieder im darauffolgenden Intervall weiterzuentwickeln. Dabei muss man nicht gleich an einen Hochleistungssportler denken. Auch die Vorbereitung auf einen Halbmarathon funktioniert nach dem gleichen System: Der Läufer steigert sich von Mal zu Mal, bis er die 21,0975 Kilometer an einem Stück durchlaufen kann. Danach beginnt er, die Laufzeit zu optimieren. Ich nenne das „Vorbereitung und Training mit System“. Das VIT® baut auf einer analogen Methodik mit einem passgenauen Trainingsplan auf. Es ist ein Training mit System, das alle am Vertriebsprozess beteiligten Personen mit einbezieht und die Mitarbeiter, wie auch die Führungskräfte, befähigt, die Umsetzung erfolgreich voranzutreiben. Auf jede Trainingsphase folgt eine Praxisphase, damit das Gelernte geübt und gefestigt wird. Erst danach gehen wir den nächsten gemeinsamen Schritt und prüfen, ob und welche Unterstützung erforderlich ist – dann beginnen wir das nächste Intervall. Eine Trainingsphase kann beispielsweise auch als On-Site-Coaching stattfinden – dabei wird der Mitarbeiter von mir persönlich im Verkauf begleitet und auf seine Ziele hin trainiert. Verkaufen funktioniert eben nur mit System. Prozessdenken statt Schulungsdenken.

Welche Trainingsinhalte werden in den einzelnen Intervallen fokussiert und worin unterscheiden sich diese zu anderen Verkaufstrainings?

Grundsätzlich ist es so, dass die Trainingsinhalte nach einer Standortbestimmung der Mitarbeiter auf den konkreten Bedarf angepasst werden. Nach jedem Intervall findet erneut eine Standortbestimmung statt und der Trainingskompass wird neu ausgerichtet. Starten wir beispielsweise mit der Gesprächsführung und dem Aufbau wertvoller Kundenbeziehungen, kann in einem nächsten Schritt die Gesprächsführung verfeinert werden. Es kann nach einer Praxis- oder Coachingphase auch die Haltung zum und im Verkauf thematisiert und trainiert werden. Je nachdem, in welcher Branche oder in welchen Verkaufsbereichen wir trainieren, können die Trainingsinhalte den tatsächlichen Bedürfnissen und Anforderungen angepasst werden. Im Großhandel gehört zum Beispiel zur professionellen Gesprächsführung auch das Angebotsmanagement und die Produktpräsentation. Bei Versicherungen und Finanzdienstleistungen gehört zur professionellen Gesprächsführung aber mehr die Umsetzung der Beratungs- und Dokumentationspflichten. Und im B2B-Bereich ist es für den Erfolg entscheidend, die Protagonisten des Buying-Centers zu kennen. Was aber in allen Branchen gleich wichtig und vor allem entscheidend



ist, ist die Identifikation des Kundennutzens. Wenn der Verkäufer nämlich nicht den individuellen Kundennutzen identifiziert, wird der Verkaufsprozess holprig – im schlimmsten Fall reduziert sich das Verkaufsgespräch dann nur noch auf den Preis. Das VIT® Verkauf Intervall Training bietet hier adaptive Trainingsinhalte, die nach Anforderungen und nach Entwicklungsstand der Mitarbeiter stetig intensiviert werden. Somit ist das Training immer interaktiv und die Teilnehmer können neue Perspektiven kennenlernen.

Was genau ist Ihre Aufgabe während der Trainingseinheiten?

Ich agiere als Sparringspartner. Es handelt sich um Trainingseinheiten, in denen die Mitarbeiter ihre Fähigkeiten und Fertigkeiten trainieren und entwickeln sollen. Traditionelle Verkaufsschulungen haben einen statischen Charakter, während im VIT® der Lernerfolg und die Entwicklung jedes einzelnen Mitarbeiters im Vordergrund stehen. Die Mitarbeiter haben es verdient, an ihrer Arbeit Spaß zu haben und dabei erfolgreich zu sein. Deswegen sind die Trainingseinheiten so gestaltet, dass sich der Erfolg der Mitarbeiter schon während des Trainings einstellt. Während eines Trainings hat ein Vertriebsleiter mal zu mir gesagt, dass er und sein Team endlich wieder Spaß und Lust an der Arbeit, am Verkauf haben wollen. Und ich sehe meine Aufgabe genau darin: Die Lust am Verkauf zu fördern und die Mitarbeiter optimal zu stärken. Wenn, dann bin ich Trainer mit 150 Prozent. Während der ganzen Entwicklungsmaßnahme sehe ich zusätzlich meine Aufgabe darin, das Zusammenspiel der Mitarbeiter und der Führungskräfte mit den Unternehmenszielen in Einklang zu bringen. Das ist für mich „vertriebliche Zukunftstragfähigkeit mit Garantie“.

Wann ist Ihrer Meinung nach der beste Zeitpunkt, um ein Verkaufstraining in Anspruch zu nehmen?

Grundsätzlich ist der beste Zeitpunkt JETZT. Es gibt keinen „schlechten“ oder „besten“ Zeitpunkt. Worauf will ein Unternehmen denn warten, wenn es erfolgreich Marktanteile gewinnen und Gewinn steigern möchte? Das VIT® Verkauf Intervall Training lässt sich flexibel zu jeder Zeit und auch bei unterschiedlichsten Gegebenheiten in den Vertriebsprozess des Unternehmens integrieren. Wenn der Kunde seinen Unternehmenserfolg selbst in die Hand nehmen möchte, um proaktiv am Markt zu agieren, ist der beste Zeitpunkt der, an dem das erste Mal ein Verkaufstraining in Betracht gezogen wurde. Da dieser Zeitpunkt meist in der Vergangenheit liegt, ist der beste Zeitpunkt daher jetzt!

Durch Ihre langjährige Branchenerfahrung haben Sie schon einiges erlebt: Welcher ist der häufigste Fehler, der im Verkauf gemacht wird? Bietet das VIT® hier gezielt Unterstützung?

Es gibt meines Erachtens nicht „den“ häufigsten Fehler. Es ist meist eine Summe an Sachverhalten, die darüber entscheiden, ob ein Verkäufer nicht erfolgreich oder erfolgreich ist. Zwei häufige Brennpunkte kann ich aber trotzdem nennen: Das Interesse am Kunden und die Verbindlichkeit. VIT® unterstützt den Verkäufer an den Stellen, an denen er Unterstützung benötigt. Danach wird das Training intensiviert, um den Verkauf noch leichter, professioneller und erfolgreicher zu machen. VIT® verpasst den Teilnehmer damit den verkäuferischen Feinschliff.

Gibt es für Sie entscheidende Kernkompetenzen, die ein erfolgreicher Verkäufer im heutigen Zeitalter mitbringen muss?

Die Zeit von „Geiz ist geil“ ist vorbei. Der Kunde möchte als solcher wieder wahrgenommen werden. Er möchte vertrauen und sich wohlfühlen. Aus diesem Grund ist Vertrauen heutzutage auch wichtiger als die Frage nach dem Preis. Genau diese Eigenschaften sollte ein Verkäufer mitbringen. Dazu gehören Neugier und das Interesse an wertvollen Kundenbeziehungen genauso wie eine sympathische Hartnäckigkeit. Verkaufen ist erlernbar und es gibt die unterschiedlichsten Verkäufertypen, die mit dem richtigen Training ihren Weg zum Erfolg nachweisbar gegangen sind. Das sogenannte „Verkäufer-Gen“ gibt es meines Erachtens nicht – alles was zählt, ist Wollen, Ehrgeiz und Übung. In Einklang zu bringen. Das ist für mich „vertriebliche Zukunftstragfähigkeit mit Garantie“.

VIT®
Verkauf Intervall Training



„Das Zusammenspiel von Unternehmensführung,
Mitarbeitern und den richtigen Strategien ist die Grundlage
für langfristigen Erfolg.“

(Maik André Baumann)

Maik André Baumann

Quirinstraße 64
40545 Düsseldorf

Telefon: +49(0) 211 93070211

Fax: +49(0) 211 95987771

info@maik-andre-baumann.de

www.maik-andre-baumann.de



VIT[®]
Verkauf Intervall Training

