

## Verkauf, wohin gehst du?



**Manfred Sieg**



Berufsverband der Verkaufsförderer und Trainer e.V.  
Vorsitzender Fachgruppe Verkauf

„Ein Unternehmen lebt nicht von dem, was es produziert, sondern von dem, was es verkauft.“ (Lee Iacocca)

### Verkauf, wohin gehst du?

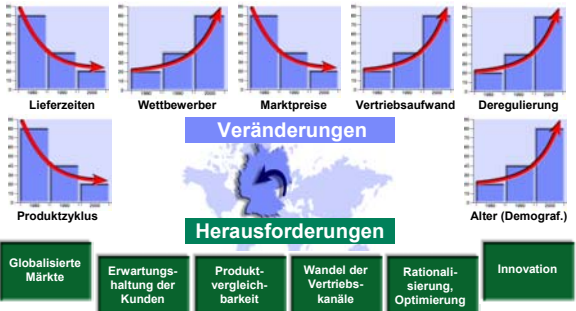
1. Globale Veränderungen, Trends, Herausforderungen
2. Verkauf in der ganzheitlichen Unternehmensführung
3. Aus- und Weiterbildung für den Verkauf
4. Was der BDVT macht

„Ein Unternehmen lebt nicht von dem, was es produziert, sondern von dem, was es verkauft.“ (Lee Iacocca)

### Verkauf, wohin gehst du?

1. Globale Veränderungen, Trends, Herausforderungen
2. Verkauf in der ganzheitlichen Unternehmensführung
3. Aus- und Weiterbildung für den Verkauf
4. Was der BDVT macht

## Globale Veränderungen bestimmen die Zukunft und führen zu immer neuen Herausforderungen



## Top-Trends im Vertrieb 2007

Rang	Thema	Prozent
1.	Qualifizierung Vertriebsmanagement	85,1
	Kundenprofitabilität	85,1
3.	Customer-Relationship-Management	80,8
	Erreichen der Nummer-eins-Position	80,8
5.	Qualifizierung der Mitarbeiter	78,8
6.	Servicekompetenz	78,4
7.	Optimierung der Verkaufsprozesse	76,5
8.	Verkürzte Reaktionszeiten auf Marktveränderungen	74,5
9.	Mitarbeiterführung	74,7
10.	Marktsegmentierung	72,3
	Vertriebscontrolling	72,3
12.	Markenbewusstsein stärken	66,0

Quelle: absatzwirtschaft/Mercator 2007 (47 Vertriebsentscheider)

## Welcher Tendenz unterliegt Ihr Unternehmen?



Austauschbare Güter und Dienstleistungen tendieren in der Rendite gegen null.

### Die tägliche Aufgabe:

- die Potenziale im Markt und Unternehmen ausschöpfen
- Kundenzufriedenheit
- Umsatz sichern und steigern
- Kosten senken
- die Rendite steigern

### Anforderung:

- Kreativität
- Vernunft
- Innovation
- Einzigartigkeit
- Kundenliebe



## Das Beziehungserlebnis mit den Mitarbeitern ist der vermutlich wichtigste Entscheidungsfaktor des Kunden.

### Entscheidungsenergie

1



Faktor Preis + Wert

2,5



Unternehmen

6



Mitarbeiter

Quelle: IBM Institute for Business Value (Automobilindustrie)

13

Verkauf, wohin geht du? | 18. Mai 2007 |

© 2005 VERUN GmbH

## Das neue Verkäuferbild

	Erfolg	Kunde	Verkäufer	Logistik Controlling	Know-how
<b>Zukunft</b> Neues Verkäuferbild Sog	Beziehungs-Netzwerk zwischen Kunden + Unternehmen + gemeinsame Entwicklungen Überlebenskonzept des Kunden	Steigerung des Kundenerfolges Investieren in Kd.-Lösungen Kd.-Beziehungsqualität	Beziehungs-Manager Schlüsselfaktoren • Motivation • Lösungssicherh. • Persönl. Verkauf Kunden-Erfolgssteigerung	Emotionale Attraktivität wie • Mode • Ökologie • Geltungs-nutzen	Entwicklung Zukunft Kunden Suche neuer Absatzwege + Vermarktungs-möglichkeiten
<b>Vergangenheit</b> Altes Verkäuferbild Druck	Ergebnis harter + systematischer Arbeit Firmeninteressen + Vertriebs Erfolg	Steigerung Kunden-Bindung + Marktanteil Kunden-Orientierung	Umsatz- + Erfolgsverantw. Schlüsselfaktoren • Preis • Service • JIT Verk.Steig.Progr.	Systematische Altkundenpflege + Neukundengewinnung	Nutzung altes Know-how

14

Verkauf, wohin geht du? | 18. Mai 2007 |

© 2005 VERUN GmbH

## „Ein Unternehmen lebt nicht von dem, was es produziert, sondern von dem, was es verkauft.“ (Lee Iacocca)

### Verkauf, wohin gehst du?

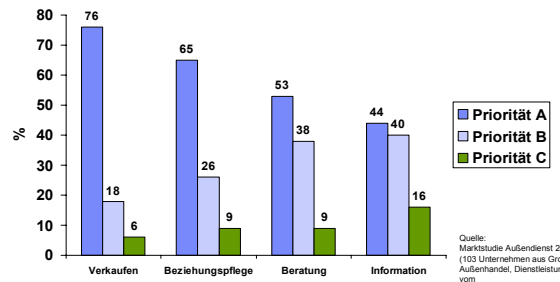
1. Globale Veränderungen, Trends, Herausforderungen
2. Verkauf in der ganzheitlichen Unternehmensführung
3. Aus- und Weiterbildung für den Verkauf
4. Was der BDVT macht

15

Verkauf, wohin geht du? | 18. Mai 2007 |

© 2005 VERUN GmbH

## Kompetenzen des Außendienstes Prioritätenvergabe



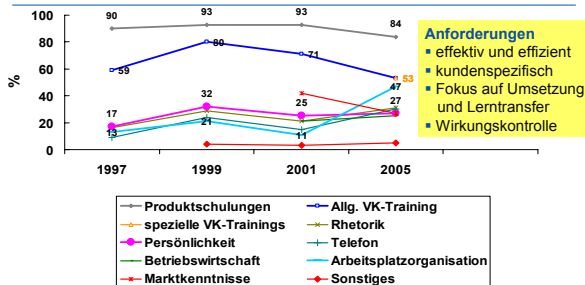
Quelle: Marktstudie Außendienst 2005 (103 Unternehmen aus Groß- und Außenhandel, Dienstleistung) vom AGA Unternehmensverband e.V., Pawlik Sales Consultants AG

16

Verkauf, wohin geht du? | 18. Mai 2007 |

© 2005 VERUN GmbH

## Themen und Inhalte der Schulungen im Zeitverlauf



**Anforderungen**

- effektiv und effizient
- kundenspezifisch
- Fokus auf Umsetzung und Lerntransfer
- Wirkungskontrolle

Quelle: Marktstudie Außendienst 2005 (103 Unternehmen aus Groß- und Außenhandel, Dienstleistung) vom AGA Unternehmensverband e.V., Pawlik Sales Consultants AG

17

Verkauf, wohin geht du? | 18. Mai 2007 |

© 2005 VERUN GmbH

## „Ein Unternehmen lebt nicht von dem, was es produziert, sondern von dem, was es verkauft.“ (Lee Iacocca)

### Verkauf, wohin gehst du?

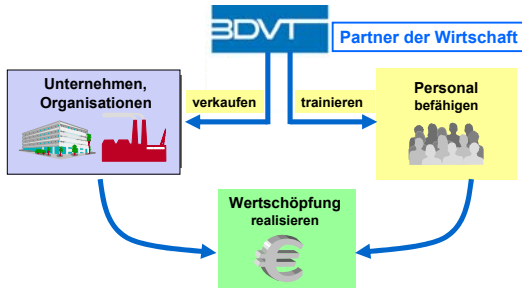
1. Globale Veränderungen, Trends, Herausforderungen
2. Verkauf in der ganzheitlichen Unternehmensführung
3. Aus- und Weiterbildung für den Verkauf
4. Was der BDVT macht

18

Verkauf, wohin geht du? | 18. Mai 2007 |

© 2005 VERUN GmbH

## BDVT-Mitglieder arbeiten in der vertriebsorientierten Unternehmensentwicklung



## Jede Aufgabe erfordert die richtige Person, mit dem richtigen Wissen, Können und Wollen.

### Zielgruppen

Verkäufer intern/extern	Trainer
Führungskräfte	Berater

### Kompetenzfelder

Sozialkompetenz	Personale Kompetenz
Fachkompetenz	Methodenkompetenz

## Die Persönlichkeit ist für den Erfolg der wichtigste Teil und bietet noch große, unausgeschöpfte Leistungspotenziale.

### Sozialkompetenz

- Beharrlichkeit / Stehvermögen
- Durchsetzungsfähigkeit
- Eigener Antrieb / Ego Drive
- Einfühlungsvermögen
- Frustrationstoleranz
- Humor
- Kommunikationsfähigkeit
- Konfliktfähigkeit
- Kontaktfähigkeit
- Selbstmotivation
- Teamfähigkeit
- Überzeugungskraft

### Personale Kompetenz

- Disziplin
- Ehrlichkeit
- Einstellung / Ethik
- Fleiß
- Flexibilität
- Kreativität
- Lernfähigkeit
- Offenheit
- Respekt
- Verlässlichkeit
- Vertrauenswürdig
- Werte
- Wille

## Fortschritt und Veränderungen erfordern ständiges Lernen.

### Methodenkompetenz

- Abschlusstechniken
- Argumentationsfähigkeit
- Benimm und Stil
- Fragetechniken
- Einwandbehandlungstechniken
- Gesprächsführung / Gesprächsaufbau zielgerichtet
- Kenntnisse der Rollen Erwartungen und des Rollenverhaltens
- Kontakt- und Beziehungsaufbau
- Preis- und Konditionengespräche
- Problemlösungskompetenz
- Rhetorische Fähigkeiten
- Visualisieren und Präsentieren
- Ziel- und Zeitmanagement / Selbstorganisation
- Zuhören

### Fachkompetenz

- Anwendungs-/ Verarbeitungskennnisse
- Branchenkenntnisse
- Kenntnisse der technischen Abläufe
- Kundenkenntnisse
- Marktkennnisse
- Marketing- und Vertriebskenntnisse (Strategie + Konzepte)
- Produktkenntnisse
- Vertriebsabläufe
- Kenntnisse der Vertriebswege
- Unternehmenskenntnisse
- Wettbewerbskenntnisse

## Der Verkaufsleiter in seinen verschiedenen Rollen



## Berufsbild Vertriebs- und Verkaufsleiter BDVT

### Inhalt

- Ziele und Aufgaben des Vertriebs- und Verkaufsleiters
- Tätigkeitsfelder
- Einordnung des Vertriebs- / Verkaufsleiters im Unternehmen
- Berufliche / fachliche Qualifikationen (Kompetenzfelder)
- Anforderungsprofil
- Grundwerte und Ethik
- Trends und Entwicklungen im Verkauf
- Auswirkungen auf die Tätigkeit des Vertriebs-/Verkaufsleiters
- Aus- und Weiterbildung des Verkaufsleiters

[http://www.bdvt.de/ausbildung.php/Fachgruppe\\_Verkauf](http://www.bdvt.de/ausbildung.php/Fachgruppe_Verkauf)

## Der Rahmenlehrplan für die Weiterbildung zum „geprüfter Verkaufs-/Vertriebsleiter BDVT“

Pos.	Themen	Unterricht		Prüfungsfragen	Anteil
		Einheiten	Auswahl		
1.	<b>Markt</b>	9	3		6%
1.1	Mikroökonomie (VWL für VL)	2	1		
1.2	Mikroökonomie (BWL für VL)	3	1		
1.3	Marktbearbeitung	4	1		
2.	<b>Marketing</b>	22	8		16%
2.1	Vision, Mission, Ziele, Strategien	7	2		
2.2	Verkaufsförderung	7	2		
2.3	Marktforschung	4	2		
2.4	Networking (Zusammenarbeit sowie Kooperation intern und extern)	4	2		
3.	<b>Führung</b>	66	15		30%
3.1	Ethik, Leitlinien zur Verkaufsarbeit	2	1		
3.2	Mitarbeiter- und Vertriebspartnerführung	42	10		
3.3	Vertriebssteuerung	22	4		
4.	<b>Der Verkaufsführer als Führungskraft</b>	50	16		32%
4.1	Führungskompetenz	9	5		
4.2	Fachkompetenz	3	2		
4.3	Methodenkompetenz	20	5		
4.4	Sozial- und Selbstkompetenz	18	4		
5.	<b>Organisations- und Personalentwicklung</b>	9	4		8%
5.1	Aufgaben des Vertriebs-/Verkaufsführers in der Organisationsentwicklung	5	2		
5.2	Aufgaben des Vertriebs-/Verkaufsführers in der Personal-/Partnerentwicklung	4	2		
6.	<b>Recht</b>	14	4		8%
6.1	Grundkenntnisse des Arbeitsrechts und des Betriebsverfassungsgesetzes (BVG)	5	1		
6.2	Grundkenntnisse des Vertrags- und Handelsrechts	7	2		
6.3	Grundkenntnisse der Verdingungsordnung Bauwesen (VOB), sofern relevant	1	1		
6.4	Grundkenntnisse des EU-Rechts	1			
7.	<b>Prüfung</b>	10	50		100%

## Vision: Der BDVT ist die berufsständische Spitzenorganisation für vertriebsorientierte Unternehmensentwicklung

BDVT Ausbildungs-/Qualifizierungs-Netzwerke		Zielgruppen		
		Trainer, Berater	Verkäufer	Führungskräfte im Verkauf
TAN	Geprüfter Trainer und Berater BDVT	X		
			X	x
CAN	Geprüfter Business Coach BDVT	X		x
VQN	Geprüfter Verkaufs-/Vertriebsleiter BDVT		X	X
„VTN“	Geprüfter Verkaufstrainer BDVT	X		x

Mehr Qualität, mehr Markt, mehr Profit

## Innovationsprojekt: Weiterbildung zum „geprüfter Verkaufstrainer BDVT“

### Projektteam

1. U. Widmann-Rapp (Leitung)
2. Christa Mesnaric (BDVT VP)
3. Hans A. Hey
4. Helmut Seßler
5. Marion Kling
6. Matthias Reithmann
7. Robert Jahrstorfer



Foto anlässlich der VQN-Gründungsversammlung 05.01.2007

Wir freuen uns auf weitere interessierte KollegInnen.

## Innovationsprojekt: Weiterbildung zum „geprüfter Verkaufstrainer BDVT“

Team-Treffen 31.05.07, 16:30 – 21:00 Uhr, Stuttgart-Hbf.

- Zielsetzung aus Sicht der FG Verkauf
- Prüfen vorhandener Angebote im BDVT
- USP des Geprüften Verkaufstrainers herausarbeiten (Grobraster)
- Wesentliche Inhalte (Grobraster des Rahmenlehrplans „geprüfter Verkaufstrainer BDVT“)
- Weiteres Vorgehen & Zeitfenster
- Verteilung Arbeiten, ToDo
- Abstimmung mit FG Training

## Die Tätigkeit als Trainer und/oder Berater im Geschäftsfeld Verkauf erfordert eine spezielle Weiterbildung.

### Methodenkompetenz

- **Verkaufsprozesse** beherrschen
- **Verkäufer auswählen, einsetzen und führen** können
- **Verkaufstechniken** excellent beherrschen
- **Ablauf eines Verkaufsprozesses** erkennen und steuern können (Kaufkonflikte).
- Als **Vorbild** Modellverhalten liefern können
- **Multiplikatoren ausbilden** können (Transfersicherung, Teiltrainingsfunktionen)
- **Training** in Vertrieb und Marketingkonzeptionen **integrieren** können (Mitgestaltung)

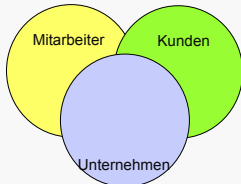
## Trainer/Berater im Geschäftsfeld Verkauf sollten 3 Jahre eigene Verkaufserfahrung im Außen- oder Innendienst gesammelt haben.

### Fachkompetenz

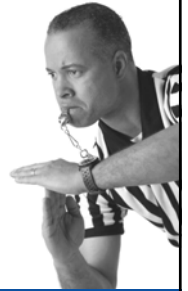
- **Verkauf organisieren** und effizient gestalten können
- **Verkaufsaktionen** initiieren, gestalten und trainieren können
- **Strategischen Aufbau** und Ablauf eines **Verkaufsprozesses** kennen, steuern und vermitteln können
- **Kundenmanagement** darstellen, erläutern und begründen können
- Bedeutung der **Marktforschung** und **Informationsgewinnung** kennen, vermitteln und begründen können
- **Kundenwertmanagement** kennen und vermitteln können
- Methodik des **Vertriebscontrolling** kennen und vermitteln können
- Anwendungswissen **CRM Software**

## Schlussfolgerungen

1. Der **Mensch** ist **der** Erfolgsfaktor.
2. Eine **Zukunft** ohne Verkauf / Verkäufer wird es nicht geben.
3. Der Einklang der Bedürfnisse der **Mitarbeiter** mit den Zielen des **Unternehmens** und den Wünschen der **Kunden** führt zu besseren Ergebnissen.
4. Der **BDVT** ist **der** Verband für Training und Verkauf.



## Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



## Ich freue mich auf Ihren Kontakt.

### Manfred Sieg



**BDVT** Berufsverband der Verkaufsförderer und Trainer e.V.  
Vorsitzender der Fachgruppe Verkauf

**VERUN** Gesellschaft für Vertrieb und Unternehmensführung mbH  
Bergstraße 42, 75382 Althengstett

Telefon: +49 (0) 7051 / 93 81 12

Fax: +49 (0) 7051 / 93 81 14

Mobil: +49 (0) 160 158 33 66

E-Mail: [manfred.sieg@bdvt.de](mailto:manfred.sieg@bdvt.de)

[manfred.sieg@verun.de](mailto:manfred.sieg@verun.de)

Homepage: [www.bdvt-vqn.de](http://www.bdvt-vqn.de)

[www.verun.de](http://www.verun.de)