

# Den richtigen Trainer für Verkauf finden

Fast jedes Unternehmen sucht gute Verkäufer. Der Bedarf ist enorm. Verkaufstrainer Andreas Nabicht rät dazu, selbst junge Verkäufer inhouse auszubilden.

## *Gute Verkäufer sind gesucht wie nie. Warum herrscht hier so ein Mangel?*

Gute Vertriebler fliegen einem Unternehmen nicht zu. Spitzenverkäufer wissen, dass sie extrem begehrt sind. Da genügt es nicht, einen Headhunter zu engagieren oder ein Stelleninserat aufzugeben. Darum müssen Unternehmen selbst zum kreativen Verkäufer am Arbeitsmarkt werden. Viele Unternehmen suchen in erster Linie Senior-Vertriebler. Weil sie denken, für das Onboarding und die Aus- und Weiterbildung von jungen Mitarbeitern oder Quereinsteigern fehle ihnen die Zeit. Dies ist zu kurz gedacht. Meine Empfehlung: Warten Sie nicht auf den perfekten Vertriebler, sondern bilden Sie junge Sales-Talente selbst zu Kundenhelden aus. Dies ist für mich der nachhaltigste Weg zu wirklich guten Vertrieblern. Damit kann das Unternehmen die Vertriebler genauso weiterbilden, wie es die individuelle Situation erfordert.

## *Haben Sie Tipps, wie Unternehmen gute Verkaufstrainer finden?*

Unternehmen berichten häufig von kurzfristigen Erfolgen mit Verkaufstrainern, die leider genauso schnell verpuffen, wie sie gekommen sind. Diese »Convenience-Lösungen« scheinen auf den ersten Blick sehr attraktiv. Für mich ist das Schlagwort stattdessen: Nachhaltigkeit. Weg von »Sales-Zombie«-Ausbildungen – hin zu ganzheitlichen Trainings. Meine Checkliste für Unternehmen, die einen Trainer suchen:

- Glaubte der Trainer, sein System 1:1 auf jedes Unternehmen, in jeder Branche übertragen zu können?
- Stimmt die Chemie zwischen dem Trainer und dem Sales-Team?
- Versteht er Ihre Branche und hat hier schon praktische Erfahrungen vorzuweisen?
- Sind seine Referenzen das einzige, womit er glänzen kann?
- Verschaffen Sie sich einen Einblick in die Arbeitsweise des Trainers.

**Wichtig:** Unternehmen müssen im Vorfeld den kontinuierlichen Know-how-Transfer in

das Sales-Team abklären. Denn: Das beste Verkaufstraining nützt nichts, wenn das Sales-Team danach mit der Umsetzung in die Praxis überfordert ist.

## *Was kann ein Vertriebsleiter tun, um sein Team nachhaltig zu fördern?*

Zeitintensive, administrative Themen sollte er weitestgehend von sich oder seinen Verkäufern fernhalten, automatisieren oder delegieren. Denn er muss sich stets auf seine wichtigste Ressource konzentrieren können: Seine Mitarbeiter. Darum sollte ein Vertriebsleiter auch selbst ein guter Verkäufer sein, der seine Mitarbeiter mit Sales-Know-how und praxiserprobten Methoden unterstützt. Er fördert und fordert seine Mitarbeiter – zum Beispiel durch eine digitale Knowledge Base, smarte Teambuilding-Maßnahmen und individuelle Trainings mit externen Experten. Sein Motto sollte insgesamt lauten: Teamleistung statt Einzelleistung.

## *Wir sind uns einig, dass ein Zwei-Tages-Seminar keine guten Verkäufer macht. Wie geht es besser?*

Nicht die Zeit ist bei der Auswahl der passenden Vertriebs-Weiterbildung die entscheidende Komponente. Sondern der Trainer, der Inhalt und das Format. Ein guter Verkaufstrainer berücksichtigt bei der Wahl des Trainingsformats stets zwei Faktoren: Das Sales-Niveau und das Erfahrungs-Level der Verkäufer. Bei Projektmanagern in einer Agentur ist die Bewusstseinsbildung in Form eines Vortrags passend. Bei High Potentials dagegen ist ein Coaching und für Inside-Sales-Teams ein Training on the Job oft das geeignete Format. Ein Verkaufstrainer sollte genau das Know-how ins Unternehmen bringen, das aktuell am dringendsten gebraucht wird. Wichtig dabei: Das Sales-Team muss das transferierte Wissen dann auch selbstständig und erfolgreich umsetzen können. □



**Andreas Nabicht** ist Verkaufstrainer, ISO zertifizierter Fachtrainer und Unternehmensberater für Vertrieb und Marketing. [www.dernabicht.com](http://www.dernabicht.com)

### Info

Herz, Hirn und Geldbeutel erobern mit dem Kundenheld-Programm: [www.dernabicht.com](http://www.dernabicht.com)