

AZ 26.10.2012

az-Interview **Stefan Leineweber**, Geschäftsleiter AHA Business, Andreas-Hermes-Akademie

„Verkaufsgespräche mit dem Handel sind hart“

Landwirte und Erzeuger sehen in Verkaufsverhandlungen mit dem Einzelhandel einen scheinbar übermächtigen Partner. Auf schwierige Situationen können sich Vertriebsmitarbeiter besser vorbereiten, sagt Stefan Leineweber. Die Andreas-Hermes-Akademie bietet das passende Training.

agrarzeitung: In diesem Jahr sind die Preise beispielsweise für Kartoffeln hoch. Ware ist knapp. Ein Traumjahr für Verkäufer?

Leineweber: Nicht zwangsläufig. Der Handel wird immer globaler und die wichtigste Kompetenz des Einzelhandels ist das Einkaufen. Daher sind im Einzelhandel die Einkäufer echte Profis. Vertriebsmitarbeiter beispielsweise aus landwirtschaftlichen Genossenschaften oder Erzeugergemeinschaften sollten sich auf Verhandlungen bestmöglich vorbereiten.

Aber Verkäufer sind doch ebenfalls Experten?

Leineweber: Die Biografien von Vertriebsmitarbeitern sind so vielfältig wie ihre Anzahl. Es gibt keine klas-



Erfolgreich verhandeln kann man lernen, meint Stefan Leineweber.

sische Berufsausbildung. Oft haben sich diese Mitarbeiter im Unternehmen an anderer Stelle bewährt.

Ich habe es selbst erlebt: Verkaufsgespräche mit dem Einzelhandel sind härter als in anderen Branchen. Da genügt es nicht, alle Erfahrung zusammenzunehmen und die Faust in der Tasche zu halten. Hier hilft nur intensive Vorbereitung. Das zu vermitteln liegt mir

auch aus ganz persönlicher Erfahrung am Herzen.

Das heißt, sich vorher Argumente zurechtzulegen?

Leineweber: Mit guten Argumenten und hochwertiger Ware allein sind solche Gespräche nicht erfolgreich zu führen. Es soll ja nicht nur verkauft, sondern auch der bestmögliche Preis ausgehandelt werden. Dafür lohnt sich die Vorbereitung. Der Verkäufer muss vorher sein Ziel für sich klar abstecken. Nützlich ist es, die Strategien des Gegenübers in der Verhandlungsführung erkennen und entsprechend reagieren zu können.

Kann man das lernen?

Leineweber: Auf jeden Fall! Zu einem intensiven Training gehört auch das Durchspielen verschiedener Gesprächssituationen, damit vom eröffnenden Small Talk bis zum Abschluss der rote Faden nicht verloren geht. Dieser Teil der Seminare ist herausfordernd, erspart aber schmerzliche und teure Erfahrungen in der Praxis. Das Gespräch führte Brigitte Stein

Maßgeschneiderte Schulung

Die Andreas-Hermes-Akademie (AHA) in Bonn bietet Seminare zur Verkäuferschulung exklusiv für interessierte Unternehmen an. Darin können Themen der Teilnehmer offen und individuell bearbeitet wer-

den. Nach einem ausführlichen Aufklärungsgespräch entsteht dadurch ein maximaler Nutzen. Die Seminare sind nicht ortsgebunden und können in der Nähe der Unternehmen abgehalten werden. brs