

Werkzeuge für Verkäufer

Trainer des Monats: Helmut Durinkowitz



Der Vollblutverkäufer, Trainer und Unternehmensberater Helmut Durinkowitz trainiert das, was er selbst am besten kann: verkaufen, präsentieren, dialektische Regeln im Gespräch.

Von Christine Wirl

Warum wurden Sie Trainer?

Als junger Verkaufsleiter buchte ich ein Training für meine Verkaufsmannschaft, um sie für eine Messe vorzubereiten. Kurz vor dem Termin sagte der Trainer wegen Krankheit ab. Schnell entschlossen bereitete ich mich auf dieses Training vor und übernahm diese Aufgabe. Selbst für mich überraschend war die positive Rückmeldung, ganz abgesehen von dem Spaß, den mir diese Art der Wissensvermittlung machte. So begann ich Konzepte für Verkaufsseminare zu entwickeln.

Danach trainierte ich meine Mannschaft und auch die Mitarbeiter befreundeter Unternehmen. Um das Basiswissen über

Wissensvermittlung zu erhalten, besuchte ich 1981 die City University of Los Angeles und machte die Ausbildung zum professionellen Trainer. 1988 habe ich mich als Unternehmensberater und Verkaufstrainer selbstständig gemacht.

Was haben Sie früher gemacht?

Nach dem Studium war ich zunächst sieben Jahre als Vertriebsaußendienstmitarbeiter tätig, um danach mehrere Vertriebs- und Marketingleiterpositionen in Deutschland und USA in der IT-Branche zu bekleiden. Als Unternehmensberater habe ich mehrere Unternehmen in der IT-Branche aus schwierigen Situationen gebracht.

Was ist Ihr Spezialgebiet?

In meinen Seminaren vermittele ich eine Systematik beim Verkaufsgespräch, die zur Unterschrift, zum Auftrag führt: d.h. nicht „verkaufen“, sondern die Unterschrift im Verkaufsgespräch systematisch vorzubereiten. Die Verkäufer kommen weg vom Probieren und hin zum Verstehen eines systematischen Vorgangs im Verkaufsgespräch.

Einer der Schwerpunkte in meinen Seminaren liegt im Preisverkauf. Die meisten Verkäufer haben Angst davor, den Preis zu argumentieren und zu „verkaufen“. In meinen Seminaren vermittele ich Methoden zum erfolgreichen sicheren Verkaufsabschluss. Solange bis es gelingt, ein Verkaufsgespräch professionell durchzuführen sowie die Wirkung und den Erfolg zu kontrollieren und den Abschluss zu sichern.

Wie laufen Ihre Seminare ab?

Üben, üben, üben, also den systematischen Verkaufsprozess so zu erfahren, um ihn dann anzuwenden. Anhand von Rollenspielen werden Situationen aus der Praxis simuliert und damit das Verkaufsgespräch kontinuierlich verbessert. Die Teilnehmer lernen so in kleinen Schritten die Methoden umzusetzen. Ich gehe im Seminar auf die individuelle Situation ein, erarbeite mit den Teilnehmern die wirkungsvolle Präsentation. Sie lernen die Konzeption ihres Angebots verständlich darzustellen, komplexe Zusammenhänge und Produktvorteile verständlich zu vermitteln und trainieren dialektische Regeln beim Erklären spezifischer Details und Abläufe.

Wer ist Ihre Zielgruppe?

Verkäufer, Produkt-Promoter, Pre- & Post-Sales-Supporter und Techniker. Unser Training ist für alle Personen, die bisher ihr Augenmerk vorwiegend auf unnötige Details statt auf Wirkung und Interaktion mit dem Zuhörer, also dem Käufer, gerichtet haben.

Was sind die wichtigsten Botschaften an Verkäufer aus Ihren Seminaren?

Die Schwerpunkte des Trainings liegen in der praxisorientierten Planung und Durchführung von Verkaufssituationen mit professionellen Methoden, gefestigt durch viele praktische Übungen und Arbeitsblätter im Rahmen von Workshops.

Ihre persönlichen Ziele und Visionen für die nächsten fünf Jahre?

Ich möchte das bewährte Trainingskonzept an die Zukunft im Verkauf anpassen und Verkäufern das Handwerkszeug für die tägliche Arbeit vermitteln. Die Philosophie des systematischen Verkaufs plane ich in einem Buch 2008 zu publizieren. **T**

ZUR PERSON

Helmut Durinkowitz

Geburtstag: 08.05.1947

Sternbild: Stier

Lieblingsbuch: *Warum Männer nicht zuhören und Frauen schlecht einparken, Allan & Barbara Pease und Lee Iacocca Autobiography*

Musik: *Renee Olstead*

Lieblingsperson aus der Geschichte:

Nikita Sergejewitsch Chruschtschow und

Michail Sergejewitsch Gorbatschow

Hobby: *Joggen, meine Familie*

Zu erreichen unter:

helmut.durinkowitz@idee-training.at

www.idee-training.at