Autorenduo hilft Verkäufern

MARKDORF (swe) - „Hören Sie auf zu verkaufen!" Diesen provokanten Tipp hat das Autorengespann Roland Löscher und Roland Geisselhart für all diejenigen parat, die im Kundenkontakt stehen. „Verkaufen in der Krise" heißt das Buch, das der Markdorfer Marketingexperte und der Friedrichshafener Gedächtnistrainer Ende April herausbringen.

Bei einem Vortrag, den er im vergangenen Sommer in Markdorf gehalten hatte, lernte Business-Coach Löscher seinen späteren Autorenkollegen Geisselhart kennen. Gehört hatte er schon vorher vom „Grandseigneur der Gedächtnistrainer", der sich bereits mit zahlreichen Büchern und einem TV-Auftritt bei einer Show von Alfred Biolek einen Namen gemacht hatte. Die Chemie stimmte zwischen den beiden kreativen Köpfen und schnell war die Idee geboren, gemeinsam ein Buch zu verfassen über neue Verkaufsstrategien in der derzeitigen Krise.

Die Finanz- und Wirtschaftskrise sehen beide vor allem als eine „Vertrauenskrise". „Die Kunden sind verunsichert. Sie wollen kaufen, sich aber nichts verkaufen lassen", hat Roland Löscher festgestellt. Deshalb ist es für den Diplom-Betriebswirt besonders wichtig, sich in die Position des Kunden hineinzuversetzen statt nur Dienstleistungen oder Produkte anzupreisen oder gar aufzudrängen. „Respektvoll und neugierig soll der Verkäufer die Welt des Kunden kennen lernen", formuliert Löscher seinen Ansatz, der im Buch mit anschaulicher Sprache vermittelt wird. Statt betriebswirtschaftliches oder psychologisches „Fachchinesisch" wird verständlich erläutert, wie die Bedürfnisse des Kunden herausgearbeitet und Kaufprozesse systematisch initiiert werden können. Dazu gibt es viel Beispiele und Praxistipps.

Es gehe dabei nicht darum, Verkäufer durch neue Strategien zusätzlich unter Druck zu setzen, betonen beide eindringlich. Vielmehr soll durch die Tipps und die „Geisselhart-Methode" für Gedächtnistraining eine hilfreiche Unterstützung geboten werden, die in Zeiten der Krise sogar Druck von den Schultern der Verkäufer nehme.

Für Roland Löscher war sein „Debüt" eine aufregende Erfahrung, wie er begeistert erzählt. Roland Geisselhart – mit 17 veröffentlichten Büchern bereits ein „alter Hase" – hat die gemeinsame Arbeit viel Spaß gemacht. Nicht ausgeschlossen sei, wie beide betonen, dass die Leser mehr vom Bodensee-Autorenduo hören werden.

Das Buch „Verkaufen in der Krise. Optimisten sind erfolgreicher" erscheint am 28. April im Walhalla Fachverlag und kostet 19,90 Euro.

„Verkaufen in der Krise" heißt das neue Buch des Autorenduos Roland Geisselhart (links) und Roland Löscher. SZ-Foto: Stefanie Wex