

Der Einkauf wird zur Seelenmassage

afz/egs, LANDSBERG. Obermeister Michael Moser organisierte für seine Innung Landsberg/Lech ein Verkaufsseminar – nur eine der Maßnahmen, mit denen er der Innungsmitgliedschaft soviel praktischen Nutzen als möglich geben will.

Der Obermeister der Metzgerinnung Landsberg/Lech, Michael Moser, gehört zur jungen Garde bayerischer Obermeister, die etwas verändern wollen – im Umgang mit den Innungsmitgliedern, im Engagement für diese und in der praktischen Ausrichtung, sprich in der Nützlichkeit. Dazu organisierte der junge Obermeister das „Erste Landsberger Impuls-Verkaufsseminar“ und engagierte dafür den 38-jährigen Küchenmeister und Betriebswirt IHK, Manfred Schmidmaier (München). Und damit traf der Obermeister ins Schwarze, was sich unter anderem mit den rund 120 Besuchern zeigte. Schmidmaier, der selbst über einige Jahre Inhaber eines Fleischer-Fachgeschäfts war, nahm von der praktischen Basis aus die Kolleginnen und Kollegen für sich ein. Die grassierende „Discountrie“ bot Schmidmaier den ge-



Trainer Schmidmaier erläuterte aus der Praxis eines Verkaufsgesprächs im Fleischer-Fachgeschäft. Foto: egs

fälligen Einstieg ins Thema. Nicht Frische und Qualität alleine machten das Plus eines handwerklichen Metzgergeschäfts aus, sondern die „Erfüllung individueller Wünsche“. Schmidmaier griff tief in die „psychologische Verkaufskiste“, um seinem Publikum das feine Wechselspiel zwischen Käufer und Fachverkäuferin vor Augen zu führen: Der reichlich läppische Spruch des „Darf’s ein bisschen mehr sein?“ habe dabei ebenso ausgedient wie das Einräumen einer Fleisch- und Wursttheke ohne die kollegiale Absprache. Es gelte abzuwägen, was vorrangig verkauft werden soll und mit welchen Argumenten, Verzehrsvorschlägen und Zubereitungstipps. Oft unterschätzt, gleichwohl (kauf-)entscheidend sei die so genannte „Beziehungsebene“,

so Schmidbauer, also das Gewirr von Stimmungen und Gefühlen beim Käufer und Verkäufer. Sich verstanden und angenommen fühlen, sei dabei Teil jener Art Seelenmassage, die der Verkaufstrainer zum „wichtigsten unsichtbaren Element im Verkauf“ erklärte. Der Kunde, so Schmidmaier, „fotografiert“ so gut wie alles, was ihm bei einem ersten Einkauf widerfährt: „Und dieses Gefühl will er wieder haben.“ Wie klinkt man sich auf dieser Ebene ein, die den Käufer zum Menschen macht und den Verkäufer zum Nachbarn, Freund und Vertrauten? Mit einer herzlichen Begrüßung ohne Anbiederung und Übertreibung; mit einer festen Stimme und einem konstanten Blickkontakt, rät Schmidmaier: „So werden Einkäufer zu festen, dauerhaften Käufern.“