

Frische Verkäufer für frische Waren

Innung Landsberg organisiert Verkaufstraining mit Manfred Schmidmaier

Landsberg (ust) – „Qualität ist, wenn der Kunde zurück kommt und nicht die Ware“, sagte Verkaufstrainer **Manfred Schmidmaier** (Foto) bei dem von der Innung Landsberg organisierten Abendseminar „Impuls-Verkaufstraining“.

Auf der letzten Innungsversammlung hatten die Mitglieder großen Bedarf an einer Verkäufer-Schulung gesehen und Obermeister **Michael Moser** mit der Planung eines solchen Seminars beauftragt. Die Veranstaltung stieß auf großes Interesse und der Saal des Gasthofs „Zederbräu“ in Landsberg war mit ca. 250 Gästen – unter denen sich auch **Ulrich Kuhn**, Obermeister der Innung Kaufbeuren/Marktoberdorf, befand – gut gefüllt.

Manfred Schmidmaier stellte am Anfang seiner Ausführungen klar, dass man auch mit einer „noch so freundlichen Bedienung“ keine Kunden vom Discounter zurück gewinnen könne: „Die Stammkunden sind das Zukunftspotenzial der Fleischer-Fachgeschäfte.“ Deshalb sei ständiger Kontakt zu dieser Kundenschicht wichtig. „Wer anonym sein will, der kann doch zum Discounter gehen“, sagte der Verkaufstrainer. Die wirtschaftliche Situation der meisten

Kunden sei nicht so schlecht, dass sie sich das Essen nicht leisten könnten, denn für „die Dinge, die es dem Verbraucher Wert sind, ist er auch bereit, Geld zuzugeben“.



es wichtig, den Wert der Waren zu erklären.

Das Besondere am Produkt könne z. B. bei einer Verkostung herausgestellt werden. „Ehe Sie lange erklären, wie die Wurst schmeckt, schneiden Sie eine Scheibe herunter und

geben sie diese zum Kosten“, forderte Schmidmaier auf. Ein Probierteller würde ganz neue Möglichkeiten eröffnen und dem Kunden die Angebotsbreite des Geschäfts aufzeigen. Dazu müsse man die Neugier der Kundschaft wecken. Dies könne am besten mit neuen Produkten gemacht werden. „Bieten Sie z. B. jeden Freitag eine neue Wurst an. Wenn sie den Kunden schmeckt, kommen sie wieder oder haben sie Angst, dass sie das nächste neue Produkt verpassen, denn Neugier schafft Kaufgier“, empfahl der Verkaufstrainer.

Um gut verkaufen zu können, braucht es immer eine Beziehung zum Kunden, meinte

Schmidmaier. „Grundvoraussetzung ist ein freundliches Auftreten. Wenn Sie dann noch lächeln, fühlt sich der Kunde gleich wohler.“ Dazu sei es erforderlich, auf den Kunden zuzugehen und mit ihm zu sprechen: „Wie soll ein unfrischer Verkäufer frische Ware verkaufen“, fragte er.

Da es bei vielen Käufern noch keine konkrete Kaufentscheidung beim Betreten des Ladens gibt, könne man den Kunden bestimmte Produkte näher bringen: „Nutzen Sie das Instrument einer eleganten Empfehlung“, schlug der Trainer vor. Während des Bedienvorgangs sollte man sich nicht unterbrechen lassen und dem Kunden das Gefühl geben, er sei das Wichtigste auf der Welt. Dabei wäre entscheidend, wie man etwas sagt und nicht nur, was man sagt:

„Gehen Sie auf die Sprache Ihrer Kunden ein und reden Sie kein Fachchinesisch“, riet Schmidmaier. Man könne allerdings auch nichts verkaufen, wenn man nicht selbst vom Produkt überzeugt sei, gab der Verkaufstrainer zu bedenken. Verinnerlichen sollte man im Verkauf den Satz: „Der Kunde ist keine Unterbrechung der Arbeit, sondern ihr Zweck!“

Zum Ende der Veranstaltung zeigte Manfred Schmidmaier, der auch ausgebildeter Küchenchef und Betriebswirt ist, noch die schnelle Zubereitung einiger Marinaden. Er ist überzeugt, dass sich mit solchen Mitteln viele Kunden binden lassen. „Legen Sie schön marinierte Steaks in die Theke, und Sie verkaufen einige schon nur wegen der auffälligen Farben“, meinte er. Aber auch Aufstriche und kleine Salate, die sich schnell und nebenbei zubereiten lassen, würden ein lukratives Nebengeschäft darstellen. ●



Viele Meister hatten sich mit ihren Frauen und Angestellten zum Abendseminar im Gasthof Zederbräu eingefunden. Fotos: Ulbricht