

„Happy Sales“

Verkaufen wie es im Buche steht

Viele Augenoptiker sehen sich als Berater, als Handwerker, als Teil der Gesundheitsbranche oder als Freund des Kunden – aber so gut wie nie als Verkäufer. Dabei ist das Verkaufen eine der grundlegenden Tätigkeiten eines Augenoptikers, auch wenn immer mal wieder Diskussionen darüber entfachen, ob dieser Teil wichtiger als die eigentliche Handwerkstätigkeit ist oder nicht. **Von Sarah Schmidt**

Fakt ist doch, dass der Beruf genau deshalb für Viele so interessant ist, weil er den Spagat zwischen Werkstatt und Laden, zwischen Handwerk und Handel schafft. Allerdings nimmt die Bedeutung des Verkaufens im Alltag immer mehr zu. Der Kunde braucht eine kompetente, fachliche Beratung, er braucht jemanden, der seine Probleme erkennt und eine gute Lösung findet. Bekommt er diese Beratung nicht, wo liegt dann der Unterschied zum Online-Shop?

Das Problem besteht nicht darin, dass nicht gut beraten wird, sondern, dass man sich manchmal darin verliert und nicht zum Abschluss, also zur Auftragserteilung, kommt. Als hätte man ein schlechtes Gewissen, dass das Besprochene auf einmal Geld kostet. Natürlich kann sich nicht jeder Kunde ein vollausgestattetes, individuelles Gleitsichtglas leisten, aber es fährt ja auch nicht jeder einen Porsche und kommt trotzdem von A nach B. Die Kunst des Verkaufens besteht darin, die Bedürfnisse des Kunden zu erkennen und bestmöglich umzusetzen, auch wenn es nicht das Premiumprodukt ist. Eine faire und ehrliche Beratung, in Kombination mit der Berücksichtigung individueller Möglichkeiten, bleiben im Gedächtnis und der Kunde kommt wieder, vielleicht bringt er sogar Freunde und Verwandte mit.

Doch wie kann das eigene Verkaufspotential und die Motivation in diesem Bereich gesteigert werden? Das gerade erschienene Buch „Happy Sales“ von Sandra Schubert, einer erfahrenen und leidenschaftlichen Verkäuferin, gibt Tipps und Hinweise, die bisher angewendeten Verkaufsmuster zu verbessern.

Frei nach dem Motto: „Nur ein glücklicher Verkäufer ist ein guter Verkäufer!“ zeigt das Buch in 15 Kapiteln auf, wie man sich auf die eigenen Stärken besinnt und dank positiver Psychologie mehr Freude am Verkaufen findet. Viele praktische Übungen helfen dabei die Inhalte der Kapitel zu verinnerlichen und gezielt einzusetzen. In diesem Buch werden nicht nur vermeintlich einfache Themen wie das aktive Verkaufen, das Zeitmanagement und das sogenannte Verkaufen im Flow werden näher beleuchtet. Es werden auch Tipps gegeben, die vor allem über die schwierigen Zeiten hinweghelfen.

Wie verkaufe ich mich glücklich und bleibe es auch? Wie schaffe ich es, dass mich der Verkaufserfolg nicht anstrengt? Das „Happy Sales“-Konzept ist kein flüchtiges Strohfeuer, sondern eine Methode, die sich problemlos in den Verkaufs-Alltag integrieren lässt und so langfristig die Ansichtsweisen verändert. Die Autorin Sandra Schubert ist eine zertifizierte Keynote Speakerin (Professional Speaker GSA/SHB) und leitet Verkaufsseminare, in denen nicht nur Neues über das Verkaufen präsentiert wird, sondern auch die Sichtweise auf sich selbst.

Die Autorin Sandra Schubert



Buchtipp

„Happy Sales“, Wiley Verlag

Preis: 19,99 €

ISBN: 978-3-527-50832-7

Weitere Informationen unter www.schubs.com



2015_07/08 **FOCUS** 21