
Vorwort

Liebe Leserin, lieber Leser,

Sie arbeiten als Mediaberater¹ oder als Verkaufsleiter oder Sie interessieren sich für diesen Beruf, bei dem es um den Verkauf von Werbung geht? Herzlichen Glückwunsch, denn damit haben Sie sich eines der spannendsten und abwechslungsreichsten Berufsfelder ausgesucht!

Seit mittlerweile rund 15 Jahren arbeite ich in dieser Branche: zunächst als Mediaberater im Außendienst, danach als angestellter Verkaufsleiter und -trainer und schließlich als freiberuflicher Verkaufstrainer. Während dieser Zeit konnte ich mir umfangreiche Verkaufskennntnisse aneignen – durch die eigene Verkaufspraxis und viele tausend Kundengespräche am Telefon und vor Ort beim Kunden, durch Gespräche mit Kollegen, Verkaufsleitern und Geschäftsführern, durch meine Seminare und Workshops in dieser Branche und durch die intensive persönliche Weiterbildung, indem ich selbst Seminare und Vorträge zu den Themen Verkauf, Rhetorik und Psychologie besucht habe, durch regelmäßiges Hören von Hörbüchern und das Studium der Fachliteratur.

Dieses Wissen gebe ich nun gerne in kompakter und leicht verständlicher Form an Sie weiter. Wenn Sie noch relativ neu in der Branche sind, werden Sie feststellen, dass Sie mit der Anwendung der in diesem Buch beschriebenen Methoden und Tipps sehr schnell an die Verkaufsspitze gelangen können. Sie

¹ Aus Gründen der Lesbarkeit verwende ich nachfolgend stets Begriffe wie Mediaberater, Verkäufer, Berater u.a. Natürlich sind damit auch immer Mediaberaterinnen, Verkäuferinnen, Beraterinnen etc. gemeint.

lernen, einfacher, motivierter und mehr zu verkaufen. Denn das Schöne am Verkaufen ist, dass es keine Geheimwissenschaft für einige Auserwählte ist, sondern dass es jeder erlernen kann.

Wenn Sie schon seit längerem als Mediaberater tätig sind, werden Sie ebenfalls stark von diesem Buch profitieren. Sie frischen viele wertvolle Tipps aus vergangenen Tagen wieder auf und entdecken sehr wahrscheinlich auch eine ganze Anzahl neuer Techniken, die Sie so noch nicht angewandt haben. Diese bringen Sie im Verkauf sehr schnell weiter und geben Ihnen neue Motivation.

Auch wenn Sie Verkaufs-, Vertriebsleiter, Marketingmanager oder Geschäftsführer sind, hoffe ich, dass dieses Buch für Sie bereichernd und gewinnbringend ist. Führungskräfte spielen für den Erfolg eines Unternehmens eine ganz entscheidende Rolle. Sie haben die Aufgabe, ihre Mitarbeiter ständig zu motivieren, wieder aufzurichten, wenn es mal nicht so gut läuft, und nehmen auch oft Weiterbildungsaufgaben wahr, insbesondere im Bereich des Fach- und Produktwissens. Diese anspruchsvollen Aufgaben kann eine Führungskraft umso besser und glaubhafter erfüllen, wenn sie selbst fundierte Verkaufskennntnisse besitzt und das Prinzip des „lebenslangen Lernens“ aktiv vorlebt.

Bücher über den Verkauf gibt es viele, warum also ein weiteres? Meines Wissens ist dies das erste Buch, das den Verkaufsprozess eines Mediaberaters in seinen wichtigsten Phasen detailliert beschreibt. Wer die hier vorgestellten Methoden und Techniken in der Praxis anwendet, wird (noch) erfolgreicher als Mediaberater sein. Aber auch alle anderen im Verkauf und in anderen Branchen tätige Menschen erhalten mit diesem Wissen effektive Erfolgswerkzeuge an die Hand, die sich leicht auf die eigene Tätigkeit übertragen lassen.

Es freut mich als Autor natürlich ganz besonders, dass dieses Buch nun in der 2. Auflage erscheint. Sämtliche Kapitel habe ich gründlich überarbeitet, modifiziert und aktualisiert. Außerdem gibt es ein zusätzliches sechstes Kapitel „Erfolgreiches Verkaufen im 21. Jahrhundert“, das dem Umstand Rechnung trägt, dass sich das Verkaufen von Werbung aufgrund von Internet und Präsentationen am Laptop erheblich verändert hat.

Bedanken möchte ich bei allen Mediaberatern, Verkaufsleitern und Geschäftsführern, mit denen ich in den letzten 15 Jahren zusammengearbeitet habe. Der intensive Austausch mit ihnen im Rahmen meiner Seminare, Telefonworkshops, Feldbegleitungen und Besprechungen hat entscheidend zum Entstehen dieses Buches beigetragen.

Ein besonderer Dank gilt auch dieses Mal meiner Lektorin Manuela Eckstein vom Springer Gabler Verlag, die für diese 2. Auflage den entscheidenden

Anstoß gab und mit der die Zusammenarbeit für mich als Autor besonders angenehm ist.

Über Kritik und Anregungen freue ich mich sehr. Bitte senden Sie mir diese an: info@reinke-verkaufstraining.de

Ich wünsche Ihnen nun viel Freude bei der Lektüre!

Ihr

Markus I. Reinke

Der erfolgreiche Mediaberater

Ein Verkaufskurs für mehr Umsatz und Gewinn

Reinke, M.I.

2014, XIV, 160 S. 5 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-01199-4