

# Dem Verkaufserfolg kann nachgeholfen werden

Sabine Hübner zeigte bei der 42. Tiroler Moderunde auf, warum Erfolg kein Zufall ist, sondern auf gutem Service basiert.

Der Ruf, welcher der Vortragenden dieses Abends – Sabine Hübner – vorauseilte, verhiess einen Abend der Extraklasse und ein solcher war es auch.

Die Besucher die den Fritz Miller-Saal der Wirtschaftskammer Tirol bis zum allerletzten Platz füllten, belohnten mit begeistertem Applaus die Ausführungen der zierlichen, quirligen Vortragenden, der es gelang, ihr Publikum von der ersten Minute an zu fesseln.

Worum ging es an diesem Abend? „Erfolg ist kein Zufall“ war der Titel der neugierig machte. Sabine Hübner gilt als international anerkannte Spezialistin in Sachen Service, doch sie beherrscht weit mehr, denn sie kennt die feinen Verästelungen der Kundenseele bis in den letzten Millimeter, sie weiß, dass in Zeiten prall gefüllter Kleiderschränke und übersättigter Konsumenten erfolgreiches Verkaufen zum Kunststück wird. Sie zeigt aber auf, wie

man vorgeht, wie man handelt, wie man dem Verkaufserfolg nachhilft.

Die Protagonisten der kleinen Filme die den Vortrag auflockern, übertreiben maßlos und fröhlich lacht alles, wobei die perfekt eingesetzte Auswahl praxisnahe Lehrstücke bietet.

Ein perfekter Verkäufer sollte bereits beim Eintreten des Kunden erkennen können, wo man ihn einzuordnen hat. Ist er auf Billigware aus, sucht er Schnäppchen, hat er wenig Zeit, ist er anspruchsvoll und sucht Erlesenes, möchte er seiner Umgebung mit einem tollen neuen Outfit imponieren, spielen Neid, Gefallsucht und Konkurrenzdenken eine Rolle?

Doch der psychologische Spürsinn allein führt auch nicht direkt zum Erfolg. Auch die Ladengestaltung spielt eine Rolle und die beginnt bereits beim ansprechend gestalteten Schaukasten. Das alles ist wichtig, doch um einen Kunden zum

Kauf zu bewegen und ihn als Stammkunden ans Haus zu binden, braucht es mehr, nämlich Service. Ob man über neu eingelangte Ware informiert oder zur Modenschau einlädt, ob man Gekauftes ins Haus liefert oder allfällige Änderungen bereits im Geschäft veranlasst, der Kunde ist König und Könige sollten betreut und verwöhnt werden.

Es sind im Grunde die Kleinigkeiten die, sieht man sie im Gesamten, den Erfolg ausmachen. Längst wurde wissenschaftlich untersucht und in eindrucksvollen Statistiken festgehalten, was wichtig ist, wie das Verkaufen läuft, wie man dem Erfolg auf die Sprünge helfen kann, doch um dorthin zu gelangen, braucht es Mühe, Einsatzbereitschaft, solide Kenntnisse und vor allen Dingen Freundlichkeit und Durchhaltevermögen. Ja und noch ganz wichtig, den Willen zum Erfolg sollte man tagtäglich mitbringen und einsetzen.



Gremial- und Spartenobmann Peter Wartusch konnte die anerkannte Service-Expertin Sabine Hübner als Gastreferentin in der Wirtschaftskammer Tirol willkommen heißen.

Foto: Die Fotografen