

Verkaufen in der Krise – so leicht kann es sein

Award-Winner Andreas Hoffmann begeistert bei Weltrekord Jury und Publikum

Beim diesjährigen, internationalen Speaker Slam konnte Andreas Hoffmann, Unternehmer und Keynote Speaker aus Sontheim im Allgäu, am Freitag, dem 18.09. in Berlin mit seinem Vortrag nicht nur das Publikum und tausende Menschen vor den Bildschirmen im Livestream, sondern auch die Jury in seinen Bann ziehen. Nach New York, Wien, Frankfurt, Hamburg, Stuttgart, Wiesbaden und München fand der internationale Speaker Slam nun unter den Corona Hygienerichtlinien in Berlin statt. Mit 75 Teilnehmern wurde damit ein neuer Weltrekord aufgestellt.

Der Speaker Slam ist ein Rednerwettbewerb. So wie bei den beliebten Poetry Slams um die Wette gereimt oder gerappt wird, messen sich beim Speaker Slam Redner mit ihren persönlichen Themen gegeneinander. Die besondere Herausforderung: Der Sprecher hat nur vier Minuten Zeit, sein Publikum mitzureißen und zu begeistern. Einen Vortrag so zu kürzen und trotzdem alles zu sagen, was wichtig ist, und sich dann noch mit seinem Publikum zu verbinden, das ist wohl die Königsklasse im professionellen Speaking. Nerven wie Drahtseile brauchen die Teilnehmer sowieso, denn nach genau vier Minuten wird das Mikrofon ausgeschaltet. Das von Top-Speaker Hermann Scherer ins Leben gerufene Event begeistert mit vielfältigen Themen, die so bunt und abwechslungsreich wie das Leben selbst sind. Eine professionelle Jury wählt unter allen Teilnehmern einen Gewinner aus. Die Herausforderung des Abends bestand darin, das Publikum und die fachkundige Jury, welche aus Autoren, Speakern, Unternehmern, Verlagsbossen und Geschäftsführern renommierter Fernsehsender zusammensetzte, genau dort abzuholen, wo sie sind, sie zu überzeugen und für das Thema zu begeistern—all das in nur vier Minuten.

Die Krise als Chance

Beim diesjährigen Speaker Slam konnte auch Andreas Hoffmann, Geschäftsführer der Allgäuer Empfehlungsschmiede mit seinem Beitrag darüber, wie leicht jeder selbst in der Krise es schafft sein Produkt oder seine Dienstleistung zu verkaufen, das Publikum und die Jury begeistern. Als Experte für Hochpreisverkauf zeigte der 36 jährige Papa von 3 Kindern eindrucksvoll wie jeder nachhaltig verkaufen kann, ganz gleich ob die Wirtschaft gerade im Auf- oder Abschwung ist. „Jeder kann gut verkaufen! Es ist alles eine Sache der Vorbereitung!“ Mit dieser Aussage sorgte Andreas Hoffmann bei vielen Zuhörern für Staunen. Gerade in Deutschland würden viele Menschen Negatives mit dem Begriff „verkaufen“ assoziieren. Dem Diplom Mathematiker und Top-Speaker ist es wichtig mit diesem Vorurteil aufzuräumen. Er sieht empathisches Verkaufen als etwas, das Mehrwert für andere stiftet und ganz leicht von der Hand geht, wenn man als Verkäufer die passende Vorbereitung und die richtigen Techniken parat hat. Gerade in Krisenzeiten suchen Menschen die Nähe von Menschen, die sich ihrer Sache sicher sind. Dieses Fundament für seine Kunden zu sein verhilft nicht nur dem Kunden zum Erfolg sondern unumgänglich auch dem Unternehmer selbst.

Erfolg in jeder Lage

Ein Fachmann aus der Praxis für die Praxis. Andreas Hoffmann weiß ganz genau wovon er redet. Nach seinem Karrierestart in der Geschäftsleitung eines Einzelhandel Unternehmens entdeckte der heute 36 jährige seine Leidenschaft für das Verkaufen schon früh. Selbst in Krisenzeiten setzte der ehemalige Key Account Manager für hochpreisige Investitionsgüter hohe Millionenumsätze um. Nun hilft er Unternehmer/innen und Selbstständigen selbst in der

Krise hohe 5- bis 6-stellige Gewinne im Monat zu erzielen. Gewinn ist für den stolzen Papa und glücklichen Ehemann dabei nur das Medium. Das Medium für mehr Geld, mehr Zeit und mehr Gesundheit. Schlussendlich also der Freiheit das im Leben zu tun, was einem wirklich wichtig ist.

Dabei ist Andreas Hoffmann selbst sehr schüchtern, wie er von sich behauptet. Er habe nur gelernt diese Charaktereigenschaft mit der richtigen Einstellung zum Geschäft für sich zu nutzen. Und das kann jeder lernen, sagt der im Allgäu lebende Speaker.

Doch ist Andreas Hoffmann nicht nur als Experte für Hochpreisverkauf berüchtigt. Auch ist er auf den Bühnen Deutschlands unterwegs und spricht regelmäßig darüber, wie Kleinunternehmer und Selbstständige es schaffen in ihrem Geschäft mehr Freiheit für die Dinge zu finden, die ihnen wirklich wichtig sind. Für krisengetroffene Unternehmer hat Andreas Hoffmann drei elementare Tipps:

- Nicht für den Kunden zu denken!
- Individuelle Vorbereitung auf den Kundentermin ist das A und O
- Sich selbst in der Krise nicht unter Wert zu verkaufen

Das Wichtigste, betont Andreas Hoffmann, ist „Mehrwert zu schaffen“. Denn nur das setzt sich wirklich nachhaltig in der Kundenbeziehung durch. Und wenn es mal mit einem Kunden nicht klappt, dann findet sich dort auch oft die Ursache in der Ansprache der richtigen Zielgruppe. Denn eines ist sicher sagt Hoffmann „Du brauchst nicht alle Kunden. Aber die Richtigen!“