

## GASTKOMMENTAR

**Kann man  
Verkaufen  
lernen?**

© VBC/Sabine Klimpf

**Niklas Tripolt***Gründer und Geschäftsführer,  
VBC*

*„Verkaufen kann man oder kann man nicht, zum Verkäufer muss man geboren sein.“*

Nach über 230.000 Teilnehmer:innen stellen wir verlässlich fest, dass echte Verkaufstalente meist nicht die Besten sind. Sie kommen schnell in Kontakt, haben wenig Schwellenangst und einen guten „Schmäh“. Das reicht, um Mindestbudgets zu erfüllen, aber oft nicht mehr.

Wir haben viele deutlich weniger talentierte Verkäufer:innen gesehen, die die Top-Talente um Welten schlagen. Warum das so ist? Verkaufen kann man lernen! Es braucht Produkt- und Verkaufs-Know-how, Fleiß, Ehrgeiz, die Kraft, Rückschläge wegzustecken und vor allem Zeit. Verkaufen ist ein Verhalten, das sich von Geburt an entwickelt hat. Das kann man nicht in ein oder zwei Tagen ändern, dazu braucht es mehr. Wirkungsvolles Verkaufstraining muss für die Betroffenen Sinn machen. Die Inhalte müssen genau auf die Verkaufsrealität abgestimmt sein. Praxisfälle werden geübt, keine Theorie! Alle Teilnehmer:innen werden in die Praxis begleitet.

Top ausgebildete Verkäufer:innen schließen Kundendeals ab, die andere nicht machen. Das sichert Umsatz und Ertrag.

**PS:** Am 19. April lesen Sie: „Verkäufer:innen erfolgreich führen“

**PPS:** Wir freuen uns auf Ihre Fragen: [service@vbc.at](mailto:service@vbc.at)