Wahrheitstraining für Verkäufer

Mit entwaffnender Ehrlichkeit Vertrauen aufbauen und Kunden gewinnen, dabei einfach Klartext reden: Stephan Kobe erklärt, wie es funktioniert. Der Autor und Vertriebstrainer aus Bad Westernkotten hat jüngst sein zweites Buch „Klartext im Vertrieb" veröffentlicht, das wie schon das Erstlingswerk „Feuer und Flamme für den Vertrieb" im Springer Gabler Verlag erschienen ist.

VON BASTIAN PULS

Bad Westernkotten – Auch im Verkauf sind Lügen und Unehrlichkeit oft an der Tagesordnung, wie Stephan Kober weiß. Der 40-Jährige arbeitete weite Teile seines Arbeitslebens selbst im Vertrieb. „Die Lüge ist die moderne Droge in Wirtschaft und Gesellschaft. Abgedroschene Plattitüden und Binsenweisheiten sind keine Seltenheit", unterstreicht er. Es gebe Seminare, in denen psychologische Tricks „gelehrt" werden, wie Verkäufer Kunden etwas verkaufen, das sie nicht brauchen. Ein allgemeines negatives Image, wie es beispielsweise dem stereotypischen Versicherungsvertreter anhaftet, sei da nur die logische Konsequenz. Gleichzeitig schämen sich auch viele Verkäufer selbst für ihren Job: „Diese Scham ist jedoch völlig unberechtigt, denn ehrlicher Verkäufer zu sein, ist ein äußerst ehrbarer Beruf", betont der Bad Westernkottener.

> **Die Lüge ist die moderne Droge in Wirtschaft und Gesellschaft.**
>
> Stephan Kober, Buchautor und Vertriebstrainer aus Bad Westernkotten

Von mehr Ehrlichkeit im Verkauf würden, so Kobers Marschroute, alle Seiten profitieren: „Der Inhalt des Buches soll zu einer klareren Kommunikation zwischen Kunde und Verkäufer führen." Unterm Strich heißt das: vollkommene Transparenz im Dialog, negative Seiten eines Geschäfts werden genauso aufgezeigt, wie die positiven. „So kann der Händler seinem vielerorts vorherrschendem Misstrauensvorschuss entgegenwirken und der Abnehmer weiß genau, woran er ist."

Die Wahrheit sei jedoch nicht immer automatisch der Weg zu einer produktiven Vertriebsarbeit, weshalb Kober in seinem Buch auch die Grenzen der Ehrlichkeit thematisiert. „Wahrheitsverträglichkeitsindikatoren" nennt er das. In welchem Maße Offenheit in einem Verkaufsgespräch möglich ist, macht er daran fest, wie stark der jeweilige Kunde diese klaren Informationen reflektieren kann: „Kein Produkt oder Geschäftsmodell ist perfekt. Wenn mir bewusst wird, dass ein Kunde beide Seiten der Medaillen nicht verträgt, ist es natürlich besser, nicht alles preiszugeben." Gute Menschenkenntnis sieht der Vertriebscoach deshalb als wichtige Fähigkeit eines jeden Verkäufers an. Im Extremfall müsse man dann auf eine Zusammenarbeit verzichten: „Allerdings hat das dann wiederum den Vorteil, dass ich die Kunden, die ich nicht haben möchte und die nicht von meiner Arbeit überzeugt sind, aus meinem Geschäftskreis heraushalten kann."

Stephan Kober setzt auch in seinen Seminaren und Vorträgen auf Ehrlichkeit.

In puncto Ehrlichkeit fängt Kober auch gleich bei seiner eigenen Person an. Angesprochen auf die Motivation, die hinter seinem zweiten Buch steckt, antwortet der Vertriebscoach direkt: „Natürlich möchte ich mit dem Werk auch meine Reputation steigern und meine Marke bekannter machen." Die Werte aus „Klartext im Vertrieb" überträgt der Autor auch auf seine Seminare und Vorträge, die er als beratender Vertriebscoach hält. Sichtbar wird das an den Inhalten seiner Homepage: Anstatt plumpe Eigenwerbung zu betreiben, listet er im Netz wie selbstverständlich auch seine eigenen Schwächen auf. „Ich bin nicht gut darin, Missstände in Unternehmen diplomatisch und mit blumigen Worten zu umschreiben. Das kann zu kontroversen Diskussionen führen. Reibung erzeugt nun einmal Wärme."

Rund zehn Prozent seiner Zuhörer seien so genannte Vollzeitskeptiker. So beschreibt Kober diejenigen, die für von ihm gesetzte Impulse nicht empfänglich sind und generell keine Motivation zur Zusammenarbeit erkennen lassen. Kommt man nicht auf einen Nenner, müsse man – wie bei einem ehrlichen Verkaufsgespräch – das Training notfalls beenden. „Ich kann es nicht allen recht machen, denn dann verfehlt das Training seinen Sinn und Zweck."

Ehrlichkeit im Privatleben

Die dargestellten Aspekte könne man zudem auf das Privatleben anwenden: „Das Zusammenleben gestaltet sich einfach angenehmer, wenn man bei Streitfragen seine eigenen und die Emotionen des Gegenübers reflektiert." Prinzipien, von denen Kober auch beim Verfassen seiner Bücher profitiert: Seine Frau ist nämlich seine strengste Lektorin, wie er mit einem Lachen verrät.

Finanzhilfen zur Überbrückung beantragen

Kreis Soest – Die IHK Arnsberg begrüßt das neue Förderprogramm für Solo-Selbstständige und kleine und mittelständische Unternehmen: „Die Corona-Überbrückungshilfe kann zu einem wichtigen Instrument für Unternehmen werden, die hart von der Krise betroffen sind", sagt André Berude, fachpolitischer Sprecher für Existenzgründung bei der IHK Arnsberg. Antragsberechtigt sind alle hauptberuflich Solo-Selbstständigen und kleine wie mittelgroße Betriebe, bei denen der Umsatz zwischen April und Mai um mindestens 60 Prozent gegenüber den Vorjahresmonaten eingebrochen ist. Das Land NRW hat das Bundesprogramm um ein Zusatzprogramm ergänzt, über das Solo-Selbstständige für die Monate Juni bis August jeweils 1000 Euro für den privaten Lebensunterhalt ansetzen können. Im Gegensatz zu den Corona-Soforthilfen stellen die Betriebe den Antrag nicht selbst, sondern müssen sich an einen Steuerberater, Wirtschafts- oder Buchprüfer wenden. Fragen beantwortet die IHK unter Tel. (0 29 31) 87 85 55.

Online-Seminare zum Thema „Bewerbung"

Kreis Soest – Im Rahmen des Karrieretags bietet die Fachhochschule Südwestfalen mehrere Online-Seminare rund ums Thema „Bewerbung" an. Am Mittwoch, 22. Juli, geht es ab 15 Uhr um „den psychologischen Vertrag und Tipps zum Vorstellungsgespräch". An Studierende aus dem Ausland richtet sich ein in Englisch gehaltener Vortrag am Samstag, 25. Juli, ab 10 Uhr. Der Vortrag soll einen Einblick in „typisch deutsche" Verhaltensweisen sowie Tipps für eine erfolgreiche Integration bieten. Weitere Termine und Anmeldung unter:

programm.karrieretag-soest.de

Mehr Freiheiten in den Semesterferien

NACHGEFRAGT Was Studenten bei der Ausübung eines Nebenjobs beachten müssen

Kreis Soest – Viele Studenten nutzen die freie Zeit in den Semesterferien, um ihr Einkommen aufzubessern. Vor allem in diesem Sommer sind die Geldbeutel vieler Studierenden leer, weil aufgrund der Corona-Pandemie und dem damit einhergehenden Lockdown auch die klassischen Arbeitgeber in der Gastronomie oder im Einzelhandel wochenlang schließen mussten. Welche Dinge bei der Ausübung eines Nebenjobs in puncto Versicherung beachtet werden müssen, haben wir Michael Quenkert von der Agentur für Arbeit Soest-Meschede gefragt.

Wann ist ein Beschäftigungsverhältnis für Studenten versicherungspflichtig?

Unabhängig vom Arbeitsentgelt gilt das normalerweise für eine Arbeitszeit bis 20 Stunden in der Woche. Wenn ein Student dagegen in den Semesterferien einer Tätigkeit nachgeht, ist diese für ihn in der Kranken-, Pflege- und Arbeitslosenversicherung auch versicherungsfrei, wenn er in der Woche mehr als die genannte Stundenzahl arbeitet. Maximal zwei Wochen dürfen Arbeitgeber den Studierenden auch im Übergang zu den Vorlesungszeiten beschäftigen. Ansonsten ist der Angestellte versicherungspflichtig.

Gilt das für alle Studenten gleichermaßen?

Voraussetzung für all dies ist, dass es sich um ein Vollzeitstudium handelt, das mehr

Michael Quenkert
Agentur für Arbeit

Zeit in Anspruch nimmt als der Nebenjob. Arbeitet der Student an mehr als 26 Wochen innerhalb von einem Jahr länger als 20 Stunden, ist er versicherungspflichtig in der Kranken-, Pflege- und Arbeitslosenversicherung.

Wie wirkt sich die in diesem Jahr geltende Übergangsregelung des „Sozialschutz-Pakets" auf die Zeitgrenzen aus?

In erster Linie bezieht sich das auf kurzfristige Beschäftigungen, die versicherungsfrei in allen Zweigen der Sozialversicherung sind, solange das Arbeitsverhältnis nicht länger als drei Monate oder 70 Tage dauert. Die besagte Übergangsregelung gilt noch bis zum 31. Oktober und verlängert diese Obergrenze nun auf fünf Monate beziehungsweise 115 Arbeitstage. Übt ein Student im Laufe eines Jahres mehrere befristete Beschäftigungen aus, werden die Arbeitszeiten addiert.

Gibt es in diesem Jahr auch bei Minijobs Veränderungen?

Minijobs sind unter regulären Bedingungen in der Kranken-, Pflege- und Arbeitslosenversicherung beitragsfrei, wenn das Arbeitsentgelt 450 Euro nicht überschritten wird. Für den angesprochenen Zeitraum wird eine Überschreitung in maximal fünf Monaten akzeptiert.

Wie ist die Versicherungspflicht bei Werksstudenten geregelt?

Beschäftigungen als Werkstudent sind grundsätzlich versicherungsfrei in der Kranken-, Pflege- und Arbeitslosenversicherung. In der Rentenversicherung besteht dagegen Versicherungspflicht. Wenn die wöchentliche Arbeitszeit die 20-Stunden-Grenze übersteigt, zahlt der Arbeitgeber Pauschalbeträge zur Krankenversicherung für den Arbeitnehmer. Damit ein Werkstudent als solcher gilt, muss die Art seiner Tätigkeit mit der fachlichen Richtung seines Studiums übereinstimmen.

Das Gespräch führte Bastian Puls.

So läufts bei Praktika

Laut Informationen der Techniker Krankenkasse besteht für Praktika, die im Rahmen des Studiums stattfinden, **Versicherungsfreiheit** in der Kranken-, Pflege-, Renten- und Arbeitslosenversicherung. Die Dauer des Praktikums, die Arbeitszeit sowie die Höhe eines **gegebenenfalls gezahlten Entgelts** spielen keine Rolle, weil es sich hierbei in der Regel lediglich um eine **Verlagerung der Ausbildung** von der Hochschule in den Betrieb handelt.

Gesellenprüfungen rechtzeitig anmelden

Kreis Soest – Alle Auszubildende der Handwerksbetriebe im Einzugsgebiet der Kreishandwerkerschaft Hellweg-Lippe, die bis zum 31. März 2021 ihre Ausbildungszeit beenden, müssen ihr Gesellenprüfungsgesuch bis spätestens Donnerstag, 10. September, einreichen. Dies gilt auch für Auszubildende, die ihre Prüfung wiederholen oder eine vorzeitige Prüfung beantragen. Antragsformulare sind in den Geschäftsstellen der Kreishandwerkerschaft erhältlich: In Soest im Haus des Handwerks, Am Handwerk 4.

Kolpingjugend Eickelborn erhält Spende

In diesem Jahr musste das traditionelle Ferienlager der Kolpingjugend in Eickelborn einem Ersatzprogramm weichen. 2021 soll es mit rund 135 Kindern und Jugendlichen wieder weitergehen. Um das Freizeitangebot zu unterstützen, erhielt die Kolpingjugend jüngst eine Spende in Höhe von 2500 Euro von der Volksbank Beckum-Lippstadt. Mit dem Geld sollen Ausrüstungsgegenstände wie Zelte, Tische, Bänke oder Elektrogeräte erneuert und die Auswahl an Spielsachen für die Kinder erweitert werden.

Bessere Integration durch Sprachkurse

Fachhochschule bereitet Flüchtlinge auf ein Studium in Deutschland vor

Kreis Soest – Seit 2017 nimmt die Fachhochschule Südwestfalen mit ihren verschiedenen Standorten an dem Programm „NRWege ins Studium" teil. Dieses möchte mit studienvorbereitenden und -begleitenden Sprachkursen, Beratung während des Studiums sowie einem Stipendienprogramm zur Betreuung und Integration von Flüchtlingen beitragen. Die Hochschule bietet dabei Sprachkurse auf unterschiedlichen Niveaustufen an und gibt Informationen zur Studien- oder Berufswahl. Zudem möchte sie kulturelle Unterschiede im Lernumfeld der Fachhochschule oder bei Alltagssituationen vermitteln.

Für Teilnehmer wie Sadaqat Ali Sheikhana bedeutet der Kurs mehr als nur den Erwerb einer Fremdsprache: „Als ich am ersten Tag an der Fachhochschule ankam, fehlten mir die Worte. Ich fühlte mich überglücklich, weil dies mein Wende- und Lernpunkt ist", wird der Student in der Pressemitteilung der Hochschule zitiert. Sadaqat Ali Sheikhana kam vor vier Jahren nach Deutschland und hat zuvor in seinem Heimatland Pakistan als Journalist gearbeitet. Heute besucht er jeden Wochentag neben der Arbeit in einem Hotel den Online-Deutschkurs an der Fachhochschule in Soest. Mit ihm zusammen lernen 15 weitere Teilnehmer aus dem Iran, aus Syrien, aus der Türkei, aus der Ukraine, aus Serbien, aus Pakistan und aus El Salvador.

An Online-Format schnell gewöhnt

Corina Dederichs von der Fachhochschule berät und begleitet die Flüchtlinge und organisiert das Lernprogramm. Angelika Steffani führt als Dozentin durch den Sprachunterricht. Zunächst als Präsenzkurs am 20. Januar gestartet, wird der Kurs seit Anfang Mai online weitergeführt. Teilnehmer und Dozenten hätten sich allerdings rasch an das neue Format gewöhnt. Dazu nutzen die Teilnehmer ihre Handys und Laptops. Vormittags erhalten alle Lernvideos mit Erklärungen zu Grammatik, Übungen und Aufgaben des Tages. Um 14 Uhr trifft man sich auf der Zoom-Plattform zum gemeinsamen Unterricht. Bis zum Abend müssen die Hausaufgaben gelöst und an die Dozentinnen geschickt werden. Die Abschlussprüfung war am gestrigen Freitag. Danach besteht die Möglichkeit, an dem auf den Inhalten aufbauenden C1-Kurs teilzunehmen.

Rätselauflösung

Einen kleinen Heimvorteil hatte der Gewinner unseres Überflieger-Rätsels vom gestrigen Freitag. Dass auf dem Luftbild das **Sägewerk Fisch** in Rüthen zu sehen war, dürfte für **Karl-Josef Herting** keine große Herausforderung gewesen sein. Der glückliche Sieger kommt nämlich ebenfalls aus der **Bergstadt**. Nun darf er sich über einen Patriot-Geschenkgutschein im Wert von 25 Euro freuen, der ihm mit der Post zugestellt wird. Insgesamt 92 Leser haben bis zum Einsendeschluss mitgemacht.