

Presseinformation:

## **BEITRAINING Austria: Emotionale Beteiligung steigert Verkaufserfolg**

Im Rahmen der 5. Österreichischen Verkäufertagung in Graz beleuchtete der kanadische Wirtschafts-Experte Rodman Gil Ostrander in seiner Keynote Speech am 18.4. aktuelle Trends und Chancen des "High Involvement Selling" und stellte die Erfolgsaussichten von Internet-Marketing und direkter Akquisition gegenüber.

### **Von High Tech zu High Touch**

Hohe emotionale Beteiligung gewinne für erfolgreiche Verkaufstätigkeit immer mehr an Bedeutung. Dafür seien vier Trends unseres Informationszeitalters hauptverantwortlich, erläuterte Ostrander in seinem Vortrag: "Die Entwicklungen der letzten Jahre zeigen, dass sich der Fokus beim Verkaufen weg vom eigentlichen Produkt und hin zum Menschen verlagert hat. Statt 'High Tech' ist 'High Touch' gefragt, statt klaren Hierarchien dominieren immer mehr die Netzwerke. Und schließlich geht es nicht mehr um ein Entweder-Oder, gefragt ist für den Kunden eine Vielzahl an Wahlmöglichkeiten."

### **Direkte Akquisition versus Internet-Marketing**

Bis heute ist das Internet ein effektives Medium zum Verkauf emotional niedriger und preislich günstiger Produkte und Dienstleistungen. Ab einem Produktwert von € 200,00 möchten Kunden jedoch eher mit einer lebenden Person sprechen: Jenseits dieser Barriere und für emotional hohe Produkte und Dienstleistungen wird vermehrt ein direkter Verkaufskontakt gesucht. Die Chance für kleine und mittlere Unternehmen liegt in der persönlichen Kundenansprache gegenüber einem überfrachteten und unübersichtlichen Markt aus TV, Radio, Printmedien, Internet und Social Media, die alle um die Aufmerksamkeit ihrer Kunden kämpfen.

### **"People Skills" als Chance für kleine und mittlere Unternehmen**

Gerade für kleine und mittlere Unternehmen bieten die aktuellen Trends eine große Chance, Verkaufserfolg und Konkurrenzfähigkeit zu steigern. Walter Baumgartner, Inhaber von BEITRAINING Steiermark, dem es gelang, Ostrander für die Keynote Speech nach Österreich zu holen, bringt es auf den Punkt: "Verkäufer und Dienstleister brauchen neben ihrer fachlichen Qualifikation ein immer größeres Maß an sozialen Fähigkeiten und Fertigkeiten. Nur so können sie ihre Kunden besser kennenlernen, emotional ansprechen und in weiterer Folge größere unternehmerische Erfolge damit erzielen."

Diese so genannten "People Skills" stehen im Mittelpunkt des Trainingsangebots der von Ostrander gegründeten BEIGROUP. Sie werden in Österreich an mittlerweile vier Standorten von BEITRAINING Austria vermittelt.

### **Rodman Gil Ostrander – erfolgreicher Geschäftsmann und Gründer der BEIGROUP**

Rodman Gil Ostrander blickt in seiner erfolgreichen Karriere auf mehr als 40 Jahre Erfahrung im Immobilienverkauf, der Franchise-Entwicklung und dem Vertriebsmanagement zurück. Als profunder Kenner der nordamerikanischen und europäischen Märkte ist er ein international gefragter Berater, Speaker und Trainer. Er ist Gründer und Geschäftsführer der Business Education International (BEI) Group.

---

Das internationale Franchise-Unternehmen **BEITRAINING**<sup>®</sup> (BEI steht für Business Education International) ist spezialisiert auf die systematische Vermittlung von sozialen Fähigkeiten und Fertigkeiten, der sogenannten „People Skills“. Es bietet professionelle Weiterbildungen in den Kompetenzbereichen Management, Verkauf, Service und Persönlichkeitsentwicklung an. Seit 2002 ist **BEITRAINING**<sup>®</sup> **AUSTRIA** auch in Österreich vertreten – seit dem Jahr 2010 auch als Franchise-System mit zwei Training Center Standorten in Wien und je einem Standort in Graz und NÖ. **BEITRAINING**<sup>®</sup> unterstützt Kundenunternehmen langfristig bei der Personalentwicklung und bietet messbare, nachhaltige Ergebnisse. Das praxisgeprüfte Konzept ist speziell angepasst an die Bedürfnisse der Zielgruppen: kleine und mittelständische Unternehmen, Franchise-Systeme und Netzwerke.

---

**Rückfragehinweis**

Ines Furlinger, Bakk., Martschin & Partner GmbH, Strategische Kommunikationsberatung, Albertgasse 1a, 1080 Wien, Tel. +43-1-409 77 20 DW 50, office@martschin.com, www.martschin.com