



seminar.inside

Das Magazin für erfolgreiche Weiterbildung und Meetings

FOKUS
Resonanz

WIRTSCHAFT:
Führung: Frauen
können Chef

SUPPORT:
Keine Angst
vor der Cloud!

Coverstory

«Erfolg ist freiwillig!»

Daniel Enz | Verkaufstrainer & Speaker
enz coaching GmbH

Erfolg ist freiwillig!

Man kennt Daniel Enz als «der mit den roten Schuhen». Er trainiert renommierte Unternehmen in der ganzen DACH-Region. Als Speaker wurde er in den USA als erster und bisher einziger Schweizer mit dem CSP-Award ausgezeichnet – ein Einblick in die Welt des Verkaufsexperten.

Welche ersten Erfahrungen im Verkauf sind Ihnen speziell in Erinnerung geblieben?

Im Alter von 13 hatte ich im kindlichen Leichtsinn an einer Messe gebrauchte Tickets verkauft. Mit 17 Jahren war es im Sommer Eiscreme im Strandbad. Die Stengel waren in einem mobilen Wagen, den ich alle 2 Stunden am Strom anschliessen musste, damit er wieder kühlt. Einmal hatte sich eine Frau beklagt, dass ihr Vanille-Eis schon recht geschmolzen sei. Ich antwortete, sie solle «schnell» essen, denn jedes Eis schmelze spätestens im Mund. Sie lief davon. Mit 21 hatte ich Reisegutscheine in einem Einkaufszentrum verkauft und war sogar ziemlich gut darin. Ich weiss noch, dass ich für jeden Gutschein 50 Franken Provision bekam.

Gibt es eine Verkaufsweisheit, die Sie immer wieder gerne zitieren – selbst wenn sie ein bisschen kitschig klingt?

«Verkaufen ist nicht alles, aber ohne Verkauf ist alles nichts.» Ich bin heute noch

der Überzeugung, dass im Grunde genommen alles Verkaufen ist. Kinder verkaufen ihren Eltern Wünsche, Freunde sich gegenseitig Restaurantvorschläge, Mitarbeiter dem Chef die Lohnerhöhung oder Schüler dem Lehrer ihre Aufmerksamkeit. Und das geschieht immer gegenseitig. Heute stelle ich manchmal mit Bedauern fest, dass nicht immer der Beste auf der Bühne steht oder die klügste Idee umgesetzt wird, und immer wieder das beste Produkt im Regal stehen bleibt. Sie bleiben Ladenhüter. Wer gut verkaufen kann, hat es einfacher im Leben.

Haben Sie schon einmal etwas verkauft, das Sie selbst gar nicht wirklich mochten? Wie haben Sie das geschafft?

Klar, sogar sehr oft. Es geht ja im Verkauf nicht um mich, sondern um den Kunden. Natürlich ist es besser, wenn man hinter seinem Produkt steht. Doch wichtiger ist, dass man den Nutzen für den Kunden erkennt. Man muss das Produkt selbst nicht nutzen oder be-

sitzen, sondern seine Einstellung zum Produkt ändern und sich fragen, was es dem Kunden bringt. Ein Friseur, der nur einen Haarschnitt verpasst, den er oder sie selbst tragen würde... geht nicht. Als ich im Devisenhandel als Verkäufer tätig war, hatte ich nie wirklich ein Flair oder Interesse an Fremdwährungen. Trotzdem gelang es mir, die Dollars und Euros an die Unternehmen zu verkaufen. «Der Wurm muss dem Fisch schmecken und nicht dem Angler.»

Welche Superkraft würden Sie sich als Verkäufer wünschen, wenn Sie die freie Wahl hätten?

Ich bin gut in den Soft-Skill Themen wie Wahrnehmung der Person, Vertrauensaufbau, Motivation etc. Wo ich Potenzial habe, ist in den technischen Skills. Struktur im Gespräch und Fragetechniken z.B. gelingen mir gut, jedoch im Rechnen, speziell im Kopfrechnen, da bin ich ein echter Grünschnabel. Die Fähigkeit, im Kundengespräch schnell ein mögliches Verlust- oder Gewinnpotenzial oder den Return-on-Invest (ROI) auszurechnen und dies mit den Zahlen des Kunden, vor dieser Fähigkeit verneige ich mich.

Alle sprechen von Künstlicher Intelligenz. Herr Enz, wie beobachten Sie die Digitalisierung im Verkauf

und wo kommt KI an ihre Grenzen?

Stellen Sie sich vor, es ist 2040 und der Verkauf wird von Maschinen dominiert. Künstliche Intelligenz analysiert in Echtzeit Ihr Verhalten, kennt Ihre Bedürfnisse, Vorlieben und sogar Ihre geheimen Wünsche, noch bevor Sie diese selbst erkannt haben. Algorithmen bestimmen den besten Verkaufszeitpunkt und Roboter wickeln Kaufprozesse effizient und unermüdlich ab. Willkommen in der perfekt optimierten Welt. Etwas beängstigend, nicht? Nun, viele dieser Dinge passieren schon heute. Doch warum macht uns das Angst? Es geht um den Funken zwischen Menschen, das Bauchgefühl, das Gespür für den richtigen Moment und das Verständnis für die kleinen, aber feinen Unterschiede in der Kundenkommunikation. Wenn alle nur noch online bestellen, an der Self-Check-Out Kasse bezahlen, YouTube-Tutorials schauen, Google Rezensionen lesen, dann geht etwas Wichtiges verloren: Das Unperfekte in einer perfekten Welt. Verkaufen bedeutet mehr als das Abschliessen von Deals. Es ist eine komplexe Interaktion, die auf Vertrauen, Empathie und persönlicher Beziehung aufbaut. So modern und effizient die Technik auch sein mag, ein rein digitaler Verkaufsprozess bleibt seelenlos. Der Homo Sapiens ist im Kern ein soziales Wesen.

Wenn Sie als Verkaufstrainer im Seminarraum stehen – womit kann man Sie auf die Palme bringen?

Wenn Teilnehmer/-innen ständig über alles Mögliche jammern und viel Energie in negative Dinge investieren, die sie ohnehin nicht ändern können. Wenn sie dann noch zu spät kommen, die Unterlagen vergessen haben, dann halte ich auch mal den Spiegel vor. Einmal kam jemand x-mal hintereinander zu spät und jedes Mal mit dabei: Die Ausrede. Als ich ihr sagte, es liege schlicht und einfach an ihrem Interesse rechtzeitig zu kommen, meinte sie das stimme nicht, es hätte Stau gegeben. Dies im Raum Zürich, wo jeden Morgen starker Verkehr herrscht. «Ich wette, wenn nächstes Mal 1000.00 Franken auf deinem Platz liegen, dann bist du pünktlich.» Sie nickte und machte grosse Augen. Ich sagte: «Geld motiviert dich also. Du kommst zu mir ins Seminar, damit ich dir zeige, wie du mehr Geld verdienen kannst, du möchtest jedoch nichts

Bild: Daniel Schmutki



Daniel Enz, bekannt als der mit den roten Schuhen oder einfach «speaker in red sneaker».

dafür tun.» Ich sehe immer mehr Menschen, die keine Verantwortung für ihr Denken und Handeln übernehmen. Das macht mich nachdenklich. Heute weiss ich: Erfolg ist freiwillig!

Sie stehen nebst der Tätigkeit als Coach & Trainer auch als Speaker auf internationalen Bühnen. Was machen Sie lieber?

Beides hat seine Vor- und Nachteile. Als Redner hast du auf der Bühne zwischen rund 20–60 Minuten Zeit, Impulse zu setzen, die Menschen emotional zu erreichen. Du kommst viel herum, bleibst in der Regel jedoch nur wenige Stunden. Hier geht es primär um Impulse und Emotionen. Als Trainer arbeite ich mit kleinen Gruppen bis 12 Personen. Hier haben wir deutlich mehr Zeit und können mehr auf die Produkte oder Dienstleistungen, die Herausforderungen der Firma eingehen. Ich habe das Gefühl, dass ich da mehr bewirken und bewegen kann, denn ich bin viel näher beim einzelnen Menschen. Das geht bei 100, 500 oder 3500 Personen schlichtweg nicht. Doch grosse Bühne und kleiner Seminarraum schliessen sich nicht aus. Ideal wäre zuerst ein Impulsvortrag, gefolgt von einem Seminar.

Sie sind in den USA dieses Jahr als erster und bisher einziger Schweizer mit dem CSP-Award ausgezeichnet worden. Er gilt als der Oscar in der Branche. Was hat sich dadurch verändert?

Als erster und einziger Schweizer hatte ich natürlich einen starken Aufhänger (Hook), so dass vor allem die regionalen Medien darüber berichtet haben. Dadurch war ich in vielen lokalen Zeitungen

und auch im Fernsehen zu sehen, was die Wahrnehmung verändert. Gestern wurde ich im Supermarkt von jemandem darauf angesprochen und abends im Restaurant wurde ich ebenfalls wegen den roten Schuhen erkannt. Das ist etwas ungewohnt, zeigt mir jedoch, dass ich die Menschen auf irgendeine Art und Weise erreiche und in Erinnerung bleibe – das freut mich sehr.

Was sind Ihre beruflichen Pläne für die Zukunft?

Zwei Ziele stehen im Fokus. Zum einen möchte ich mehr auch den B2C-Markt erreichen. Bis anhin werde ich vor allem von Unternehmen gebucht, sei es als Trainer oder als Speaker. Das möchte ich ändern, speziell mit Onlinekursen für jedermann. Zum anderen möchte ich als Redner international mehr tätig sein. Meine Auftritte in Holland, Dänemark und England gaben mir mehr Selbstvertrauen. Sobald man als Speaker nämlich die Landesgrenze überschreitet, steigt der Expertenstatus, was eigentlich völlig paradox ist. Spricht man auf anderen Kontinenten, ist das noch extremer. Ich freue mich auf meinen Vortrag in Südafrika, der immer näher rückt.

DanielEnz
SPEAKER & TRAINER

enz coaching GmbH

Stahlstrasse 9

9000 St. Gallen

Tel.: +41 71 260 17 80

info@danielenz.ch

www.danielenz.ch

