



«Meta Sales Training®»

Das Erfolgsprogramm für Verkäufer · © 2005 – Thomas Kirisits und Willy Wölfli

Herausgegeben im Bubenberg Verlag.

ISBN 3-033-00462-8

Das Buch zum Erfolgsprogramm «Meta Sales Training®» (MST) richtet sich an Persönlichkeiten aus den Bereichen Verkauf, Leadership und Kommunikation aus allen Branchen und Unternehmensformen. In einer anschaulichen Sprache ergründen die beiden Autoren die Erfolgsgeheimnisse für die Verkaufstätigkeit. Das Buch gliedert sich in die zwei Kapitel «Selbstmanagement», «Verkaufsmanagement». Im Anhang sind 35 Interviews mit Schweizer Persönlichkeiten aus Handel, Management und Kommunikation publiziert. Darunter auch die Werber Frank Baumann und Lahor Jakrlin.

INTERVIEW

LAHOR JAKRLIN

Creative Director, Gründer der Fruitcake Werbeagenturen

Was unterscheidet Ihrer Meinung nach erfolgreiche von erfolglosen Menschen?

Ideenreichtum und Umsetzungstalent.

Welche drei Begriffe würden Sie mit dem Wort Erfolg in Verbindung bringen?

Interesse, Verspieltheit, Frechheit.

Wie definieren Sie ganz persönlich den Begriff «Glück»?

Anna und Lara (meine Töchter), Rahel (meine Frau) und unerwartete Gewinne.

Was bedeutet Verkauf für Sie?

Überwindung und Kommunikation.

Welche Werte braucht eine Unternehmung, um eine hohe Performance zu erzielen?

Eine klare Identität, Lust auf Beziehungen (Gastfreundschaft) und Kreativität.

Welche Werte sind Ihnen persönlich wichtig?

Das Hinterfragen aller main streams (kopieren können alle).
Das Vermeiden von Langeweile. Selbständigkeit.

Welches war Ihr grösster persönlicher Erfolg (im Verkauf)?

Die vollständige Neuausrichtung der SBB Krankenkasse zur Atupri-Krankenkasse (neues Erscheinungsbild, Leitbildentwicklung, neuer Name, neue Werbestrategien, neues Kundenmagazin, Mitarbeit im Produktdesign. Und noch einiges mehr).

Wie gehen Sie persönlich mit Niederlagen um?

Muff. Sage es allen, die es wissen oder nicht wissen wollen.
Und dann ess' ich noch einen fetten Kebab (gerollt, nicht geschüttelt!).

Wie tanken Sie neue Energie?

Lesen und handwerkliche Arbeiten. Drei Bilder in gerader Linie nebeneinander zu hängen finde ich irgendwie höchst befriedigend ...

Welche drei Eigenschaften braucht ein Verkäufer/Top-Dienstleister, damit Sie ihn einstellen?

Intelligenz, Selbstironie und das gewisse Etwas, mitreissen zu können.

Welche Persönlichkeit macht Ihnen Eindruck?

Herr Slavoljub Eduard Penkala, der die Füllfeder erfunden hat.
Und Ernst Thomke, der die Uhrenwirtschaft gerettet hat. Und Müller Hans, Worb. Unser Abwart. Der seriöseste, angenehmste, fähigste, korrekteste und konstruktivste Mensch in unserem Sonnensystem.
Vielleicht sogar darüber hinaus ...