

# MIT WEIBLICHKEIT ZU MEHR VERKAUFSERFOLG

Der Vertrieb ist der Lackmustrtest für jede unternehmerische Idee. Wer zu wenig verkauft, hat entweder kein gutes Produkt, verfolgt eine falsche Strategie oder agiert bei der Zusammensetzung seiner Vertriebs-„Mannschaft“ zu einseitig – denn die Chancen der weiblichen Kommunikation, Argumentation und Wirkung werden vielfach unterschätzt.



Strategisch verkaufen bedeutet, alle Marktchancen voll auszuschöpfen und jedem potentiellen Käufer den für ihn passenden Verkäufer an die Seite zu stellen. In vielen Branchen können Frauen den Nutzen des Kunden leichter „verargumentieren“ – weil sie entweder glaubwürdiger sind oder über ein größeres Kommunikationsarsenal verfügen. Strategischer Vertrieb heißt deswegen auch, männliche und weibliche Charaktereigenschaften und Verhaltensweisen kombiniert einzusetzen.

## Frauen verkaufen, kommunizieren und wirken anders

Männer nutzen verstärkt ihre Fachkompetenz, argumentieren mit Daten, Zahlen, Fakten und objektiv belegbaren Merkmalen, um Kunden von ihrem Produkt zu überzeugen. Das ist aber nicht al-

les. Wichtig sind auch Kommunikationstalent, Empathie, aktives Zuhören und eine einnehmende Persönlichkeit. Diese Eigenschaften würde man wohl eher Frauen zuschreiben. Unter dem Strich kommt es auf die richtige Mischung an. Und auch hier gilt: Es gibt Daten-Zahlen-Fakten-Frauen und Empathie-Männer. Klischees sind im Vertrieb ohnehin kontraproduktiv. Es muss eben einfach passen – und gute Verkäufer wissen, was wann zu welchem Kunden passt.

Mehr Frauen im Vertrieb erweitern aber in jedem Fall den Facettenreichtum in der Argumentationskette für ein Produkt und ermöglichen somit mehr Abschlüsse. Gerade auch, weil auf Seiten der Einkäufer oft Männer sitzen – und die reagieren nun mal positiver auf Frauen. Der „Machtkampf“ findet nicht mehr statt, die Beziehungsebene wird gestärkt. Die klassischen Preisfeilschereien und Statusspielchen unterbleiben und machen somit die Beziehung verbindlicher. Die Vertrauensbasis wird gestärkt.

## Nur starke Frauen gehen in den Vertrieb

Verkaufen gilt noch immer als hart und anstrengend und fordert mehr Einsatzbereitschaft und Engagement als viele andere Jobs. Deswegen stehen Vertriebstätigkeiten auf der Liste weiblicher Bewerber nicht unbedingt ganz oben. Zudem ist Verkaufen – gerade im Außendienst – mit vielen Terminen, Reisen und letztlich auch mit Erfolgsdruck verbunden. Die Verantwortung für Umsatz und Gewinn ist immens und die Messbarkeit der Ergebnisse sorgt für permanenten internen und externen Wettbewerb. Wenn sich eine Frau diesen Herausforderungen stellt, dann tut sie dies bewusst und be-

weist damit ihr hohes Energiepotential. Viele Frauen trauen sich das erst gar nicht zu. Die Selektion findet beim weiblichen Geschlecht also schon vor der eigentlichen Entscheidung für den Beruf statt und nicht erst in der Praxis. Unternehmer und Verkaufsleiter können deswegen die Gewissheit haben, dass sich nur starke Frauen mit Biss, Einsatzbereitschaft und Engagement einem Vertriebsjob stellen. Und weil das so ist, sind Frauen dort dann in der Regel auch dem Durchschnitt ihrer männlichen Kollegen überlegen.

Natürlich gibt es auch gute Gründe, männliche Vertriebler zu beschäftigen – auch, weil gerade bei technischen Produkten der Markt diesen mehr fachliche Kompetenz zutraut. Innovatives Verkaufen baut aber auf die Potentiale beider Geschlechter auf. Wer seinen Vertrieb optimieren möchte, sollte deshalb auf eine gesunde Mischung achten. Unternehmen sollten deswegen gezielt nach weiblichen Verkäufern Ausschau halten und so ihre Vertriebsabteilungen strategisch und nachhaltig stärken. ■

---

**Die Autorin Ulrike Knauer, Diplom-Betriebswirtin (FH) und Autorin, ist Expertin für Spitzenverkauf durch Integrität. Mehr als 20 Jahre Führungsverantwortung im Vertrieb, Verkauf und ihre Tätigkeit als Geschäftsführerin eines internationalen Logistik Konzerns garantieren praxisbezogene, umsetzungsstarke und wirkungsvolle Verkaufsmethoden.**

**Ulrike Knauer**  
**Grabenweg 68 · A-6020 Innsbruck**  
**Tel.: 0043 / (0) 512 / 27 92 69-0**  
**trainer@ulrikeknauer.com**  
**www.ulrikeknauer.com**