

# VFB – Vergnügen, Freude und Begeisterung

**VERTRIEBSTRAINING.** Vertriebsmitarbeiter stoßen heute auf schwierige Rahmenbedingungen. WIFI FIT hat das maßgeschneiderte Programm „VFB“ entwickelt, um den Hunger auf Erfolg aufrecht zu erhalten.

**M**an kennt es von Start-ups: Großartige Ideen, tolle Produkte und dennoch wird es nichts mit dem Durchbruch. Was ihnen fehlt ist „der Zug zum Tor“, wie es Wolfgang Burger, Produktmanager für das Thema Vertrieb von WIFI FIT trefflich ausdrückt. Nicht selten sind es gerade die Unternehmen, die über einen perfekten Vertrieb verfügen, die sich vom Markt abheben. Burger ist der neue Mann, wenn es darum geht der Vertriebsorganisation mit Trainingsprogrammen von WIFI FIT Beine

„Als Vertriebsmitarbeiter muss man hungrig bleiben.“

**Wolfgang Burger**  
Produktmanager WIFI FIT

zu machen: „Man muss zum Vertriebler geboren sein. Es muss in den Genen liegen, aber oft fehlen Skills, etwa jene wie man ‘den Sack zu macht’.“ Zudem werden die Rahmenbedingungen schwieriger: E-Procurement, Versteigerungsplattformen für den besten Preis, oder Compliance machen Vertriebsmitarbeitern heute das Leben schwer. „Der persönliche Kontakt ist aber unersetzlich und wird in Zukunft wieder wichtiger werden. Die Menschen vermissen die Handschlagqualität. Vertriebsmitarbeiter müssen das wieder verinnerlichen.“

## „Hungrig bleiben“

Abgesehen davon kann Wolfgang Burger in seiner täglichen Arbeit oftmals gute Vertriebsleute beobachten, die „zufrieden“ sind. Was ist daran so falsch? „Man muss man hungrig bleiben. Wenn man sich auf dem Erreichten ausruht, kann das schnell schief gehen.“ Und ein weiteres Phänomen macht sich breit: „Fällt ein erfahrener Vertriebsmitarbeiter aus, oder geht dieser in Rente, nimmt er oft wertvolle Kontakte mit. Wir haben die Tools um diesen Übergangsprozess so zu gestalten, dass ein Nachfolger sofort ähnlich gute Ergebnisse liefern kann.“

## Das Feuer schüren

Auch wenn das Thema Vertrieb scheinbar ausgereizt ist: „Ich höre von manchen Kunden oft, dass man schon ‘austrainiert’ sei“, ist es Burger ein Anliegen nachhaltigen Erfolg im Vertrieb zu erreichen. „Wir haben das Format ‘VFB’ entwickelt – Vergnügen, Freude und Begeisterung – wenn das nicht erfüllt ist, wird man keinen nachhaltigen Erfolg haben. Als WIFI FIT haben wir es uns zur Aufgabe gemacht mit maßgeschneiderten Trainings das Feuer im Vertrieb zu schüren.“ Dabei greift man auch auf die Persönlichkeitsentwicklung zurück. „Ein guter Vertriebsmitarbeiter muss jeden Tag mit einem positiven Spirit zur Arbeit gehen. Er muss die Fähigkeit haben selbst Rückschläge als Motivation zu verstehen.“ WIFI FIT hält beim Evaluierungsprozess

deshalb Augen und Ohren offen und entwickelt mit dem Kunden die geeignete Strategie. Auch hier wird auf Nachhaltigkeit gesetzt. „Wir prüfen nach einem halben Jahr bzw. einem Jahr nach, ob die gesetzten Anker nach wie vor da sind.“



## ZUR PERSON:

Ing. Wolfgang Burger ist als Produktmanager für WIFI FIT für die Themen Management, Persönlichkeitsentwicklung Verkauf, Einkauf, Controlling und Marketing zuständig. Bruger ist zertifizierter Trainer nach ISO 17024 und Unternehmensberater. Neben Tätigkeiten bei namhaften Unternehmen führte er ein Ingenieurbüro für Elektrotechnik. Burger liebt die Natur, Reisen und guten Wein.

