

## **Dirk Thiemann gewinnt Europäischen Trainingspreis**

### **Der Vertriebsprofi entwickelte ein neues Analyse- und Trainingstool**

Dirk Thiemann hat zusammen mit seinem Geschäftspartner Rainer Skazel den renommierten Europäischen Trainingspreis gewonnen. Zusammen haben sie eine Methodik entwickelt, um den Vertrieb von Unternehmen systematisch und kontinuierlich zu verbessern.

*Jens Gieseler*

„Für uns ist das eine schöne Belohnung zu unserem fünfjährigen Jubiläum“, freut sich der Vertriebsprofi aus Radolfzell/Bodensee. Vor allem weil sich das Tool vor einer Jury des größten Trainings- und Beratungsverbandes, dem BDVT bewährt hat. „Wenn es im Vertrieb nicht läuft, buchen Geschäftsführer und Vertriebschefs gerne ein allgemeines Verkaufsseminar, ohne genau zu wissen, wo tatsächlich die Probleme liegen“, erzählt Thiemann. Dagegen analysiert er zunächst mit seinem IT-gestützten „Vertriebsaudit 360“, das er in seinem Deutschen Institut für Vertriebskompetenz (DIV) entwickelt hat, an Hand von 16 Themenfeldern mögliche Schwachstellen hinsichtlich Vertriebsstrategie, Organisation, Führung und Mitarbeiter. „Uns gelingt es mit dem Tool die Komplexität des Vertriebes in Teilschritte zu zerlegen, danach können wir die Mitarbeiter gezielt trainieren und die Vertriebe gezielt optimieren“, erzählt Skazel, ebenfalls DIV-Geschäftsführer.

In einem konkreten Fall verlor eine mittelgroße Krankenkasse jährlich mehrere Tausend Mitglieder. Im Folgejahr der Optimierung stieg die Anzahl der Neukunden dagegen um 70 Prozent, ohne dass der Mitgliedsbeitrag gesenkt wurde. Dieses Wachstum ist in einem Verdrängungsmarkt „gigantisch“, urteilt Thiemann. Aufgrund von genauen Kennzahlen wurden Führungsinstrumente und Verkaufsfähigkeiten gezielt und messbar verbessert. Das konnten Thiemann und Skazel durch zwei Evaluationen innerhalb von 18 Monaten belegen. Entsprechend lautete das Urteil der BDVT-Jury: „Fachkompetent, begeistert und praxisnah wurde ein Audit entwickelt, das branchenübergreifend und systematisch eingesetzt werden kann. Es überzeugt auch durch regelmäßige Evaluation und kontinuierliche Verbesserung.“

Dirk Thiemann und Rainer Skazel, seit diesem Jahr auch Buchautoren („Verkaufskompetenz Mensch“), unterstützen in ihrem Institut jährlich zahlreiche Unternehmen aller Branchen bei der Neuausrichtung des Vertriebs. Zusammen mit 20 weiteren freiberuflichen Vertriebstrainern und -beratern, die je nach Thema oder Branche eingesetzt werden, schulen sie jährlich bis zu 7000 Seminarteilnehmer. Dirk Thiemann hat sich über den Privatkundenvertrieb über die Teamleitung bis zum Vorstand hochgearbeitet. Mit seinem Geschäftspartner Rainer Skazel, der Betriebswirtschaftler ist sowie Experte für Vertriebsmanagement und Personaldiagnostik, gründete er das Institut für Vertriebskompetenz in Radolfzell.

Trotz aller Notwendigkeit zur Digitalisierung, Agilität und stetigem Wandel bleibt Ihr Credo: „Gute Vertriebler sind Fachleute für Menschenbehandlung“. Vor allem müssten Vertriebler ihre eigene Persönlichkeitsstruktur mit ihren Stärken und Schwächen verstehen, sagen die beiden Vertriebsprofis, um sich dann besser auf ihre Kunden und deren Bedürfnisse einstellen zu können.