

# Spitzensport Verkauf beim Bründl

Intersport Bründl: „Team Schmitt“ nach dem persönlichen, gemeinsamen Rekord

„Ich habe ihn in dieser Situation schon 100 Mal geschlagen,“ antwortete der Italienische Langläufer Silvio Fauner auf die kritische Frage des Reporters nach seinem Selbstvertrauen. Er hatte gerade den Norweger Björn Daehli im Zielsprint der 4 x 10 km Langlaufstaffel bei Olympia 1994 in Lillehammer besiegt und mit seinem Team die Goldmedaille erobert. Was diese Aussage mit dem Sportartikel-Verkauf zu tun hat, das vermittelte der Managementtrainer und Mentalcoach Mag. Heinrich Lechner aus Salzburg den über 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Bründl Gruppe im Rahmen des jährlichen, 2-tägigen Intersport Bründl Naturworkshops.

In Wirklichkeit hatte Fauner den großen Daehli bis zu diesem denkwürdigen Tag noch nie besiegt. Ausgehend von der Renntaktik der Italiener – nämlich auf den entscheidenden Zielsprint hinzuarbeiten – ging Fauner exakt diese Situation in Form von inneren Bildern immer wieder in seinem Kopf durch. Visualisieren ist die Technik der Wahl, also Bewegungen und Handlungsabläufe mit allen Sinnen – eben sehen, hören, spüren, riechen und schmecken – im Kopf als Bild oder besser Film entstehen zu lassen. Mit dem Ziel, diese so intensiv zu erleben, dass sie auch einen ehrlichen inneren Zustand mit den entsprechenden und vor allem spürbaren Emotionen erzeugen.

„Spürbare Emotionen und Qualität sind wesentlich geiler“, nennt Christoph Bründl das Motto seiner Crew, um sich konsequent vom eindimensionalen Discount- und „Geiz ist geil“-Niveau abzuheben. Die wichtige Fähigkeit einen guten inneren Zustand herzustellen und ehrlich und überzeugend zu begeistern lässt sich mit dieser Technik konsequent trainieren. Die sogenannten Spiegelneuronen der Kunden, also jene, die das innere Befinden des Gegenübers spiegel und uns miterleben oder mitleiden lassen, können nämlich nicht getäuscht werden. Um ganz intensiv die Leidenschaft im Kunden zu wecken muss der geschulte Verkäufer diese selbst ganz stark in sich erzeugen und abrufen können. Ähnlich wie im Spitzensport wurde also im Intersport Bründl Workshop trainiert, wie durch die entsprechende eigene innere Einstellung beim Kunden z. B. innere Wünsche, Träume und Sehnsüchte erzeugt werden um ihn erfolgreich zu qualitativen Produkten zu verführen. Die Bründl Mitarbeiter lernten Techniken aus der Sportpsychologie kennen um ihre mentale Kraft zu trainieren und zu stärken und mit Leidenschaft unvergessliche Momente, sogenannte Magic Moments beim Kunden zu erzeugen und ihn als Fan gerne wiederkommen zu lassen.

„Unsere Mitarbeiter haben mentale Techniken und Stimmungstreiber zur Hand, um ‚rote‘ in ‚grüne‘ Gedanken umzuwandeln, damit sie auch morgen wieder wie gewohnt mit Elan und Freude aus dem Bett springen können!“

Christoph Bründl

mentale Techniken und Strategien zur Hand, um ‚rote‘ in ‚grüne‘ Gedanken umzuwandeln,“ freut sich Christoph Bründl, „damit sie auch morgen wieder wie gewohnt mit Begeisterung und Vorfreude auf den Tag aus dem Bett springen können!“

Emotional wurden die Inhalte des Workshops handlungs- und erlebnisorientiert im Rahmen eines gemeinsamen Lauf-Rekordversuchs – 2 Stunden mit einer Gesamt km-Leistung von fast 2800 km bei 230 Teilnehmern – verankert. Mit Chef Christoph Bründl als Pacemaker absolvierte das gesamte Team von Intersport Bründl auf einem selektiven Trailrunning-Rundkurs eine vorher als gemeinsames Ziel definierte maximale Strecke.



Das sogenannte schwache Geschlecht mit ganz starkem Auftritt.



Mentalcoach und Trainer Heinrich Lechner bringt den Chef Christoph Bründl persönlich in den richtigen inneren Leistungszustand für den abschließenden, gemeinsamen Weltrekordversuch.



Ans Limit gehen ... den Schmerz akzeptieren, oder: Wie aus zweifelnden und hinderlichen „ROTEN Gedanken“ ....



... fördernde, motivierende „GRÜNE Gedanken“ werden! „Auf der grünen Welle der Gedankenstraße!“

## AUTOR

**Mag. Heinrich Lechner** ist Sportwissenschaftler, Managementtrainer und Mentalcoach in Salzburg. Er war über 20 Jahre als Manager und Berater in der Sportartikelindustrie, u. a. für Atomic, tätig. Seine Trainingsschwerpunkte sind Innere Einstellung und Leistungsfähigkeit, Team- und Führungskräfteentwicklung, Selbst- und Stressmanagement, Life Balance und Wettkampfoaching (u. a. ÖSV, DSV)

## Bründl FACTS

Intersport Bründl hat mittlerweile 20 Standorte in Kaprun, Zell am See, Mayrhofen/Zillertal, Ischgl, Schladming und Salzburg. Die Bründl-Gruppe beschäftigt ca. 330 Mitarbeiter. Gegründet wurde das Unternehmen von Hans Bründl im Jahr 1956, seit 1989 führt sein Sohn Christoph Bründl das Unternehmen und hat es mit Mut und Entschlossenheit zu dem gemacht, was es heute ist.