„HÖFLICHKEIT KILLT UMSATZ“

Silvia Agha-Schantl bringt Vertriebsteams und Unternehmern bei, ihren Preis zu nennen, ohne sich kleinzumachen. Ihre wichtigste Lektion hat die Kommunikationswissenschaftlerin selbst bezahlt: Wer zu höflich verkauft, verliert. Ihr Antrieb: Keine Frau soll von einem Mann, einem Chef oder einem Unternehmen abhängig sein.

Text: Forbes-Redaktion
Foto: Gianmaria Gava



Mit 15 legt Silvia Agha-Schantl Erwachsenen Mietverträge zur Unterschrift vor – und sie unterschreiben. Es sind ihre frühen Verkaufserfahrungen; lange bevor sie ahnt, dass daraus ein Beruf wird. Aufgewachsen ist sie auf der Laßnitzhöhe nahe Graz, heute ist sie Keynote-Speakerin und eine der gefragtesten Verkaufstrainerinnen in Österreich für Frauen – das Fachmagazin *Training* kürte sie zum „Speaker des Jahres 2025". Unternehmen wie L'Oréal, Allianz oder Biogena buchen sie für Vorträge und Trainings zu Verkauf, Rhetorik und Führung. Zudem ist sie Buchautorin, und ihr Podcast „Sell like a Queen" findet sich regelmäßig in den österreichischen Charts von Apple Podcasts.

Wer sie kennt, kennt auch ihren Satz „Höflichkeit killt Umsatz". Eine Pose ist das nicht – Agha-Schantl hat ihn am eigenen Leib gelernt. „Jedes Mal, wenn ich zu höflich war oder nach den Glaubenssätzen anderer souverän wirken wollte, bin ich kläglich gescheitert", sagt sie. Abwarten, nett nachfragen, bloß nicht aufdringlich sein: So verkaufen viele, sagt sie; weil man es ihnen so beigebracht hat. Das Ergebnis kennt jeder Vertriebsleiter und jeder Unternehmer: gute Gespräche, freundliche Kunden – kein Abschluss. Die meisten Menschen im Vertrieb hätten kein Wissens-, sondern ein Haltungsproblem, so Agha-Schantl. Das gelte für Frauen wie für Männer, im Außendienst genauso wie in der Geschäftsführung: kompetent, aber unter Wert verkauft.

Agha-Schantls Antwort darauf setzt sie aus zwei Welten zusammen. Die erste ist die Bühne. Für eine Hauptrolle gewann sie als Jugendliche den Times Square Award beim New York City International Film Festival. 2011 beendete sie die Schauspielkarriere – das Handwerkszeug nahm sie jedoch mit: Präsenz, Stimme, Körpersprache. Die zweite Welt ist die Wissenschaft. Agha-Schantl (die in der Schule als „Klassendümmste" galt und drei Fünfer im Zeugnis hatte, wie sie erzählt) studierte später Publizistik- und Kommunikationswissenschaft in Klagenfurt. Ihre Diplomarbeit trägt den Titel „Impression Management als Inszenierung auf der Bühne: Wie performative Methoden den Erfolg im Business beeinflussen".

„Wenn du souverän auftrittst und dabei bewusst Power-Wording einsetzt, hast du beim Kunden ein völlig anderes Standing", sagt Agha-Schantl. In ihren Trainings arbeitet sie deshalb nicht nur an Körpersprache, Stimme und Wortwahl, sondern auch mit interdisziplinären Strategien. Wer verkauft, übernehme ebenfalls eine Rolle, sobald der Kunde den Raum betritt – verkörpere man sie, statt sie zu spielen, wirkt man echt.

Das Fundament ihrer Arbeit nennt Agha-Schantl „Know-WOW-DNA": „Ich verdichte die Essenz aus 23 Jahren Praxis und mehr als 10.000 abgehaltenen Trainings und Coachings in dieser Methode", sagt sie. Sie lehrt charmantes Verkaufen und verzichtet bewusst auf manipulative Techniken beim Abschluss. Ihr geht es um Haltung und Klarheit – und darum, den eigenen Preis auszusprechen, ohne ihn im selben Atemzug zu entschuldigen.

Gebucht wird sie von Geschäftsführungen, HR-Abteilungen und Eventagenturen: für Keynotes auf Kongressen und Firmenevents, für Inhouse-Trainings mit Teams im Vertrieb und von Führungskräften, die ihren Leuten den Abschluss beibringen wollen. Agha-Schantls Grundsatz: Können schlägt Wissen, Wiederholen schlägt Erklären.

Was das in Zahlen heißt, zeigen ihre Firmenkunden. In einem Store von Biogena stieg der Umsatz nur zwei Tage nach ihrem Training um mehr als 82 %, berichtet Agha-Schantl. Eine Generali-Beraterin, die als Newcomerin begann, so erzählt sie über ein weiteres Testimonial, landete nach der Zusammenarbeit unter den Top Three in ganz Österreich und wurde mit dem Goldlöwen für außerordentliche Erfolge geehrt. Und „Frau König", eine Vertriebsberaterin für Küchengeräte, wurde wenige Monate nach dem Mentoring von mehr als 10.000 Beraterinnen zum „Top Leader of the World" gekürt, erzählt Agha-Schantl.

Eine Lücke sieht sie in ihrer eigenen Branche: Die meisten Verkaufstrainer sind Männer, doch Frauen bringen ein anderes Skillset mit. Schüchtern seien sie selten, sagt sie, aber sie nähmen ein Nein persönlicher. „Ein Mann hakt eine Absage ab: nächster Anruf, nächstes Gespräch, nächster Kunde. Viele Frauen beginnen stattdessen, an sich selbst zu zweifeln", so Agha-Schantl. An der Leistung liege es nicht.

Für Frauen, die tiefer einsteigen wollen, bietet sie „Sell like a Queen" an, ein 16-wöchiges Mentoring mit Onlinekursen und Live-Terminen. Die Teilnehmerinnen üben Einwandbehandlung und Abschlusstechniken in Rollenspielen, bis sie sitzen. Unter den „Ladys", wie sie ihre Kundinnen stets nennt, sind Vertriebsprofis aus Banken und Versicherungen ebenso wie Unternehmerinnen vieler Branchen, teils mit großen Vertriebsteams. Mehr als 1.000 Frauen hat Agha-Schantl nach eigenen Angaben bereits begleitet. Ihr Anspruch reicht weit über Unabhängigkeit hinaus: „Eine Frau soll souverän verhandeln und verkaufen können – nicht nur, um von niemandem abhängig zu sein, sondern um sich jeden einzelnen Wunsch mit Selbstverständlichkeit zu erfüllen."

Wirtschaftlich geht die Rechnung auf: Die Agha-Schantl Speaking & Training GmbH setzte laut der Unternehmerin im ersten Quartal 2026 knapp 1,5 Mio. € um. Im November erscheint die „Sell like a Queen AI". Dafür hat Agha-Schantl ihren gesamten Erfahrungsschatz digitalisiert, von Coaching-Videos bis zu Notizen aus über zwei Jahrzehnten Erfahrung. „Meine Kunden können der KI jederzeit Fragen stellen oder sie als Sparringpartner nutzen", erklärt sie.

Agha-Schantls Ziel formuliert sie ohne jedes Understatement: die Nummer eins für Frauen im Vertrieb im deutschsprachigen Raum zu sein. Höflich klingt das nicht – und das soll es wohl auch nicht … •