

Die aktuellsten Beiträge von der Startseite



**Verkaufserfolg beginnt bei dir: Mach dich fit und werde zum Vertriebs-Champion!**



**Kahlschlag bei den Geisteswissenschaften an Niederländischen Unis geplant**



**Perfektion oder Innovation?**

**openairbar.ch** EXKLUSIVE BARTHEKEN  
**Exklusive Bars für Ihr Event mieten!**

**Verkaufserfolg beginnt bei dir: Mach dich fit und werde zum Vertriebs-Champion!**

21.05.2015 | VON MARTIN LIMBECK | KOMMUNIKATION, MARKETING, SELBSTMANAGEMENT



Geschätzte Lesezeit: 5 Minuten

Keine Beiträge mehr verpassen? Hier zum Newsletter anmelden!  
 E-Mail \*  
 Jetzt anmelden

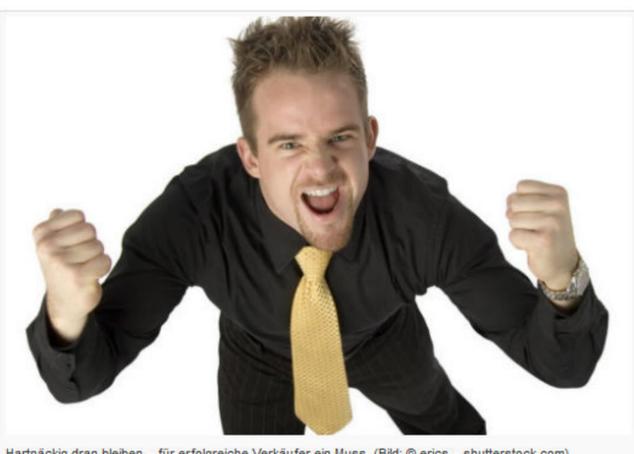
Eins stelle ich immer wieder fest: Im Verkauf fehlt es heute an echten Typen! In meinen Anfangszeiten, da waren Verkäufer noch richtige Kerle. Wenn ich mich mit einem potenziellen Kunden traf, fühlte ich mich wie John Wayne auf dem Weg zu einem Duell.

Lässig schritt ich durch die Gänge, mit dem Finger am Abzug und bereit, innerhalb eines Wimperschlags meinen Revolver zu zücken. Sinnbildlich natürlich.

Damals herrschte eine ansteckende Aufbruchsstimmung in meiner Branche, die abschlusswilligen Klienten schienen so zahlreich wie die Büffel in der Prärie zu sein. Was aus denen geworden ist, ist weitläufig bekannt – und viel anders ist es uns auch nicht gegangen. Inzwischen gibt es in jeder Branche für jedes Produkt zig Anbieter, die mit einer Vertriebsarmada um die Gunst der Kunden buhlen. Eine gute Dienstleistung oder ein tolles Produkt sind jetzt nicht mehr gut genug – es liegt allein an Ihnen und Ihren Fähigkeiten als Verkäufer, ob der Kunde kauft.

Aufgrund des hohen Drucks trauen sich viele Verkäufer nicht mehr, zu ihrer Persönlichkeit zu stehen. Da höre ich „Wäre schön, wenn das klappt“ oder „Mal gucken“ und anderes weichgespültes Zeug. Hallo? Da kannst du es auch direkt bleiben lassen! Ein Top-Verkäufer versteckt sich nicht hinter Konjunktionen, sein Mantra lautet schlicht „ICH WILL!“.

Doch solche Originale mit Ecken und Kanten sind rar geworden. Stattdessen treffe ich immer wieder auf austauschbare Ja-Sager, die sich von ihrem Gegenüber bis aufs letzte Hemd ausziehen lassen und Rabatte gewähren, dass es kracht. Hauptsache, sie haben hinterher den Abschluss in der Tasche. Da kommt mir fast die Tränen! Erfolgreiche Verkäufer sehen anders aus. Das sind die, die mit Stolz sagen: Guten Tag, ich bin Verkäufer und ich will Ihnen etwas verkaufen! Also steh mit Leidenschaft und Begeisterung zu deinem Job und lassen deinen Gesprächspartner das auch fühlen! Natürlich machst du dich damit auch angreifbar. Doch du kannst es nicht jedem Recht machen. Musst du auch gar nicht. Lass stattdessen die Verlustangst hinter dir und traue dich, beim Kunden etwas Intuitives, vielleicht Verrücktes zu machen – Hauptsache etwas anderes als 08/15-Akquise nach Vorschrift.



Hartnäckig dran bleiben – für erfolgreiche Verkäufer ein Muss. (Bild: © erics – shutterstock.com)

**Locker lassen ist was für Loser**

Die richtige Denke – das ist die grösste Herausforderung, vor der die meisten Verkäufer stehen. Denn es ist beileibe nicht so, dass du einfach beim Kunden rein marschierst und dieser schon den Stift zur Vertragsunterzeichnung gezückt hat. Verkaufen ist kein Zuckerschlecken. Den Grundstein kann niemand ausser dir selbst legen. Denn nur, wenn du selbst an den Abschluss glaubst und ihn unbedingt willst, kannst du auch deinen Gesprächspartner davon überzeugen. Klingt anstrengend? Ist es auch!

Verkaufen ist harte Arbeit. Was glaubst du, wie viel Prozent aller Abschlüsse bereits nach dem ersten Gespräch zustande kommen? Lediglich zwei Prozent! Tatsächlich werden 80 Prozent aller Geschäfte zwischen dem fünften und dem zwölften Termin realisiert. Das wichtigste daher: Dranbleiben! Hier trennt sich die Spreu vom Weizen. Ich frage in meinen Trainings gerne mal, wie oft meine Trainees bei potenziellen Kunden nochmal nachhaken. Bei den Antworten musste ich mich echt bemühen, dass mir nicht die Gesichtszüge entgleisen. Da bekomme ich „vielleicht 2-3 Mal“ zu hören. Oder am besten „Ich rufe nicht nochmal an. Wenn Interesse besteht, wird sich der Kunde schon melden.“ Hallo, Euer Ernst?! So wird das nichts mit dem Erfolg.

Als Top-Verkäufer musst du hartnäckig wie ein Terrier sein – auch auf die Gefahr hin, dass du den Kunden nervst. Angst und Bedenken sind hier völlig fehl am Platz. Denn mal ehrlich – wenn dich jemand nervt, sagst du es ihm auch, oder? Und genauso werden es dir deine Kunden auch sagen. Wenn mir jemand sagt „Herr Limbeck, Sie rufen mich schon zum dritten Mal diese Woche an. Das next, geben Sie endlich Ruhe!“, ist das für mich ein Kompliment. Und die bestmögliche Steilvorlage, denn darauf erwidere ich: „Und mit genau dieser Hartnäckigkeit werde ich auch für Sie da sein, wenn Sie mich buchen. Ich werde erst gehen, wenn ich Ihren Vertrieb so richtig auf Vordermann gebracht habe.“ Wer kann da noch „Nein“ sagen?

Falls du jetzt denkst, dass das für mich alles so leicht ist, weil ich quasi zum Verkäufer geboren wurde, muss ich widersprechen. Natürlich ist es nicht schaden, ein gewisses Talent zu haben. Doch das ist nicht alles. In erster Linie entscheidet Fleiss und die Bereitschaft, hart an sich zu arbeiten, darüber, wer zu einem erfolgreichen Verkäufer wird und wer nicht. Schon mal von der 10.000-Stunden-Regel gehört? Ein wahrer Experte, ein Champion, ein echter Profi wird nach ca. 10.000 Übungsstunden geboren. Das ist die magische Grenze, die Wissenschaftler ausgemacht haben. Hochgerechnet macht das etwa zehn Jahre harte Arbeit. Dann geht es ab. Das ist der Preis, den du zahlen musst, wenn du ganz nach oben willst. Nichts gelingt direkt beim ersten Mal. Wahrscheinlich fälltst du auch die nächsten Male noch auf die Nase. Doch Übung macht den Meister. Wer seinen Traum verwirklichen möchte, muss dranbleiben und immer weiter ranklotzen.

**Maximaler Vertriebs Erfolg in 360 Tagen**

Auf diese Weise habe ich es bis an die Spitze geschafft – und es ist für mich das Grösste, mein Wissen und meine Erfahrungen zu teilen und andere dabei zu unterstützen, ebenfalls das Beste aus sich herauszuholen. Deswegen habe ich die **Martin Limbeck Online Academy** ins Leben gerufen.



Das besondere daran: Statt fixer Präsenzveranstaltungen arbeiten wir mit einer innovativen Software, kombiniert mit einer ausgezeichneten, zertifizierten Lernmethode. Die Teilnehmer können 360 Tage lang trainieren – wann und wo sie wollen. Sie bekommen integriertes Lernen in 49 Lektionen, bestehend aus Videos, Workbooks, Exercises, Podcasts sowie jeder Menge Bonusmaterial, auf das sie bequem von allen mobilen Geräten aus zugreifen können. Mit der Anmeldung zu unserem Programm erhalten die Trainees einen 15 Monate gültigen Zugang, so dass sie ihr Lerntempo selbst bestimmen können. Und am Ende können sie dann eine Online-Prüfung zum „Certified Professional Sales“ ablegen. Geballte Experten-Know-how, vermittelt im intensiven 360-Tage-Vertriebsparring – für alle, die es bis an die Spitze schaffen und zum Top-Verkäufer werden wollen.

Oberstes Bild: © Hurst Photo – shutterstock.com

**Autoreninfo** Letzte Beiträge

**Über Martin Limbeck**  
 Martin Limbeck ist einer der meistgefragten und renommiertesten Business-Speaker und Verkaufs-Experten auf internationaler Ebene. Seit mehr als 20 Jahren begeistert er mit seinem Insider-Know-how und praxisnahen Strategien Mitarbeiter aus Management und Verkauf. Bis heute trat er bereits in mehr als 20 Ländern auf der ganzen Welt auf. Nicht nur in seinen provokativen und motivierenden Vorträgen, sondern auch in den umsetzungsorientierten Trainings steht das progressive Verkaufen in seiner Ganzheit im Mittelpunkt. Dies hat den Certified Professional 2011 (CSP), International Speaker of the Year 2012 und Top-Speaker 2014 in den letzten Jahren zu einem der effektivsten und wirksamsten Speaker gemacht.

[Website besuchen](#)

SOCIAL MEDIA

MEISTGELESEN

- In diese 7 Coaching-Fallen sollten Sie nicht tappen
- New in Town: Urban Outdoor Concept Store Kevin In The Woods
- Motivation: Treibstoff für TOP-Leistungen
- Innovation: So bereiten Sie neuen Ideen einen fruchtbaren Boden
- Ressourcen nutzen, Potenziale entfalten

KATEGORIEN

- Aktuell
- Allgemein
- Apps
- Dienstleistungen
- Finanzen
- Kommunikation
- Marketing
- Neue Medien
- Organisation
- Produkte
- Publi-Artikel
- Publireportagen
- Recht
- Selbstmanagement
- Start-up
- Steuern
- Studien
- Web
- Werbung
- Wissenschaft

EMPFEHLUNGEN

**durch-atmen**  
 ...auf gesunder Höhe!  
 Massgeschneiderte Therapien.  
 Für die Rehabilitation nach Operationen.  
 Luzerner Höhenklinik Montana

**Der Spass-Faktor für Ihr Event!**  
 Für Kids, Teambuilding & mehr  
 BOTTA EVENT-FACTORY

**Steuerberatung ab CHF 100,-**  
 Steuererklärungen & Steueroptimierung  
 Jetzt informieren und sparen!  
 LAGROUP Schweiz AG

**Martin Limbeck®**  
 Training Group  
**Werden Sie Teil unseres TEAMS!**  
 www.ml-trainings.de

**TIME2MOVE.**  
 DER RHYTHMISCHE IMPULSTAG FÜR IHR TEAM

Auch zu viel Büro ist ungesund...  
**Vitamin-Präparate**  
 und viele weitere Produkte für eine gesunde Ernährung.  
 Jetzt im Sortiment stöbern »  
 Portofrei ab Fr. 60,-  
 drogi.ch

**T. Imboden**  
 Das Nähparadies in Ihrer Nähe  
**BERNINA®**

**Lecker essen in Inwil**  
 Tolle Wochen-Abend-Menüs >>>  
 Jetzt Speisekarte entdecken!  
**WIRTSCHAFT**  
 Schützenmatt

**Tritt? Sicher!**  
 Eingangs-Matten  
 Gummi-Matten  
 Arbeitsplatz-Matten  
**Geggus EMS®**

**KOPF**  
 Reisen deluxe.  
 Busse mit 9 - 80 Plätzen.

**openairbar.ch** EXKLUSIVE BARTHEKEN  
**Exklusive Bars für Ihr Event mieten!**