**Ein Mann will sich von seiner Frau scheiden lassen, aber sie hat noch eine letzte Bitte**

**Eine Frau verspottet einen "zu langsamen" Supermarkt-Mitarbeiter. An der Kasse ist sie geschockt**

**"The Nu Project": Nackte Frauen zeigen ihre einzigartige Schönheit**

**BLOG**

*Eine offene Plattform für kontroverse Meinungen und aktuelle Analysen aus dem HuffPost-Gastautorennetzwerk*

**Martin Limbeck** ♥ Fan werden

Business-Speaker und Verkaufs-Experte

# Verkaufen ist kein Beruf, sondern eine Berufung!

Veröffentlicht: 20/09/2015 10:42 CEST | Aktualisiert: 20/09/2015 10:42 CEST

Mein Herz schlägt seit 48 Jahren für das Verkaufen. Ok, vielleicht nicht ganz seit 48 Jahren - doch ich habe schon in der Grundschule versucht, Süßigkeiten an meine Klassenkameraden zu verticken. Und während meines Austauschjahrs in den USA manifestierte sich endgültig der Wunsch in mir, Verkäufer zu werden.

Heute bin ich da, wo ich immer sein wollte. Doch das reicht mir nicht. Mein Ziel ist es, dafür zu sorgen, dass jeder Salesmitarbeiter irgendwann voller Stolz sagen kann „Guten Tag, ich bin Verkäufer und ich will Ihnen etwas verkaufen!" Kein Rumgedruckse mehr à la „Ich würde ihnen gerne unser Produkt vorstellen ... hätten Sie vielleicht Interesse..."

Es ist höchste Zeit, dass Verkaufen sein „Schmuddel-Image" los wird. Klar, viele Menschen haben schlechte Erfahrungen mit aufdringlichen Drückerkolonnen an der Haustür gemacht. Oder sind beim Kauf eines Gebrauchtwagen oder einer neuen Küche richtig schön über den Tisch gezogen worden.

Doch das sind Ausnahmefälle! Für mich ist es einer der ehrbarsten Berufe überhaupt.

Ich habe vor jedem Respekt, der morgens aufsteht, ins Bad geht - und das nicht nur, weil die Blase voll ist - und dann das müde Elend, das ihm im Spiegel entgegenblickt, als Mensch verkleidet, sich ins Auto setzt und zum ersten Kunden fährt. Und das nicht nur ein oder zweimal, sondern jeden Tag! Ich finde es bewundernswert, wenn jemand damit seinen Lebensunterhalt verdient und seine Familie versorgt.

**Der geilste Job der Welt**

Weißt du, welche Antwort ich oft bekomme, wenn ich von meinem Job schwärme? „Also auf Provision arbeiten, das wäre ja nichts für mich. Ich brauche da mehr Sicherheit und bekomme lieber ein fixes Monatsgehalt."

Klar, kann ich verstehen. Doch für mich gibt es nichts besseres, als mich jeden Tag aufs Neue in Akquisegespräche zu stürzen. Unter anderem, weil ich immer direktes Feedback bekomme, ob ich meine Sache ordentlich gemacht habe. Der Kunde kauft - oder er kauft nicht.

Was Besseres kann es doch gar nicht geben, oder? In meinen Vorträgen sage ich gerne „50 Prozent des Einkommens sind Schmerzensgeld, die andere Hälfte bekommst du für deine Leistung." Meistens gucken die Leute dann entsetzt und zucken zusammen.

Zu Unrecht, wie ich finde. Denn es gibt keinen Beruf, in dem du so viel Ablehnung erfährst wie als Verkäufer. Warum ich nicht schon vor Jahrzehnten das Handtuch geschmissen habe? Weil du direkt nach einem richtig miesen Verkaufsgespräch, das du voll vor die Wand gefahren hast, schon beim nächsten Kunden den geilsten Abschluss deiner Karriere machen kannst.

Der entscheidende Faktor, der hier über Sieg oder Niederlage, über aufgeben oder dranbleiben entscheidet, bist du selbst.

Ob du als Verkäufer Top oder Flop bist, liegt einzig und allein an deiner inneren Einstellung. Wie stark bleibst du dran, wie scharf bist du darauf, den Kunden zu gewinnen? Fakt ist - mit einem Gespräch ist es nicht getan.

Lediglich zwei Prozent aller Geschäfte kommen bereits beim ersten Termin zustande. Tatsächlich werden 80 Prozent zwischen dem fünften und dem zwölften Termin realisiert. Das wichtigste daher: Dranbleiben. Locker lassen ist was für Loser! Ich musste es auch erst auf die harte Tour lernen.

Wenn du nur zwei bis drei Mal nachfragst, gibt das nichts. Kunden wollen umworben werden. Und du musst dich vom Wettbewerb abgrenzen und zeigen, dass du der einzig Wahre für den Auftrag bist! Ich kenne da kein Pardon.

Ich rufe einfach immer wieder an. Viele meine Trainingsteilnehmer werfen dann ein, dass sie ihren potenziellen Käufern nicht auf die ... na du weißt schon gehen wollen. Hey, was soll denn schon passieren? Wenn mir jemand sagt „Herr Limbeck, Sie rufen mich schon zum dritten Mal diese Woche an. Das nervt, geben Sie endlich Ruhe!", entschuldige ich mich nicht.

Für mich ist das ein Kompliment. Und die bestmögliche Steilvorlage, denn darauf erwidere ich „Und mit genau dieser Hartnäckigkeit werde ich auch für Sie da sein, wenn wir ins Geschäft kommen." Wer kann da noch „Nein" sagen?

**Programmier dich auf Erfolg!**

Natürlich kommt der Erfolg nicht über Nacht. Ich habe es am eigenen Leib erfahren. In meinem ersten Jahr habe ich mir die Finger wundgewählt und den Mund fusselig gequatscht. Trotzdem habe ich 919 Absagen bekommen.

Doch habe ich deswegen aufgegeben? Wenn dem so wäre, würde ich heute nicht diese Zeilen schreiben. Erfolg fordert Veränderung. Und die passiert nicht von alleine. Auch wenn dir das Leben mal wieder voll eins auf die Zwölf verpasst, musst du dich aufrappeln und weitermachen. Der Weg ist geprägt von Blut, Schweiß und Tränen - doch das ist es allemal wert.

Wie ich es geschafft habe, mich auch nach der x-ten Absage weiter zu motivieren? Mit einem ganz simplen Trick. Unser Gehirn kann nicht unterscheiden zwischen dem, was wir uns nur vorstellen und dem, was wirklich passiert. Das, was wir denken, ist unsere Realität. Also können wir uns auch selbst auf Erfolg programmieren.

Schluss mit der Schwarzmalerei! Denk nicht schon vor dem Gespräch „das schaffe ich sowieso nicht, sicher kauft der Kunde eh beim Wettbewerber." Stell dir stattdessen vor, wenn du zum Hörer greifst, wie du nett mit dem Klienten zusammensitzt und er sich bei dir bedankt, dass du drangeblieben bist und sich freut, mit dir zusammenzuarbeiten.

Ich nenne das die „Cappuccino-Strategie". Ich denke bereits daran, wie ich den leckeren cremigen Schaum genieße, bevor ich überhaupt meine Bestellung aufgegeben habe. Positives Denken ist alles, also ran an den Hörer! Und vergiss nicht: Neue Runde, neues Glück - das gilt auf dem Jahrmarkt genauso wie beim Verkaufen.

Nur die Gewinne sind viel besser. Und nur wer lacht, verkauft! Also hab Spaß dabei, fahr zum Kunden und mach dir schöne Stunden :-)

*Martin Limbeck* ist Autor des Buchs *Warum keiner will, dass du nach oben kommst ...*