

# Nur wer selbst brennt, kann andere anzünden!

22.09.2015 | VON MARTIN LIMBECK | KOMMUNIKATION, MARKETING



Keine Beiträge mehr verpassen? Hier zum Newsletter anmelden!

E-Mail \*

**Mal ehrlich – was ist Ihr erster Gedanke, wenn sich die Arbeitswoche dem Ende neigt und der Freitag anbricht? Endlich Wochenende?! Prinzipiell habe ich da gar nichts gegen. Entscheidend ist jedoch die Einstellung, mit der du Freitagabends nach Hause gehst.** ★★★★★ Jetzt bewerten!

Viele denken darüber nach, was in der Woche alles schiefgegangen ist. Das ist ein absolutes No-Go! Wie willst du mit diesen ganzen Negativ-Botschaften im Kopf denn entspannen und am Montag wieder **voll durchstarten**? Ich werde häufig gefragt, wie ich mich denn am Wochenende vorbereiten würde.

Ich habe für mich eine sehr einfache, unglaublich effektive Methode gefunden: Ich setze mich hin und notiere in einem Notizbuch meine wöchentliche positive Bilanz. Was mir gut gelungen ist, was besonders Spass gemacht hat und wofür ich besonders dankbar sein kann.

Wenn ich mir das hinterher durchlese, denke ich mir: Wow, was für eine tolle Woche! Das will ich wieder! Und mit genau dieser Einstellung stehe ich montagsmorgen auf und bin geradezu gierig, wieder Gas zu geben. Sie sehen also: Alles eine Frage der Einstellung. Erfolg fängt zuallererst bei uns selbst an. In unseren Köpfen.



Nur mit positiven Gedanken kannst du voll durchstarten. (Bild: © Cara-Foto – shutterstock.com)

Ich lebe heute meinen Traumjob, und dafür bin ich unglaublich dankbar. Ich arbeite jeden Tag acht Stunden, manchmal gleich zweimal hintereinander, weil es mir so einen Spass macht. Häufig werde ich gefragt, wie ich es so weit geschafft habe. Zuallererst ist es wichtig, die Grundregeln zu verstehen: Erfolg entsteht nicht aus dem, was du schon weisst und kannst. Klar ist es gut, Talent zu haben. Doch auf Dauer überholt der Fleissige das Talent. Das gilt nicht nur fürs Verkaufen, sondern in jedem Job der Welt.

➡ Wenn du es bis an die Spitze schaffen willst, musst du richtig ranklotzen und immer weiterpowern.

„Du hast es ja gut als Verkäufer, nur ein paar Telefonate und schon streichst du eine fette Provision ein.“ Wenn ich sowas höre, könnte ich aus der Haut fahren. Mir ist nichts in den Schoss gefallen in meinem Leben. Und Verkaufen ist kein Larifari, sondern Spitzensport!

Weltklasse-Sportler sind nur dort, wo sie jetzt sind, weil sie stundenlang trainieren. Und das jeden Tag. Mal Hand aufs Herz: Wie oft trainieren Sie? Ohne Weiterbildung geht es nicht. Was machen Sie auf dem Weg zum Kunden – Radio hören? Kleiner Tipp: Diese Zeit können Sie effektiv für Ihren Erfolg nutzen; hören Sie zum Beispiel Podcasts oder Hörbücher, die Sie weiter nach vorn bringen.

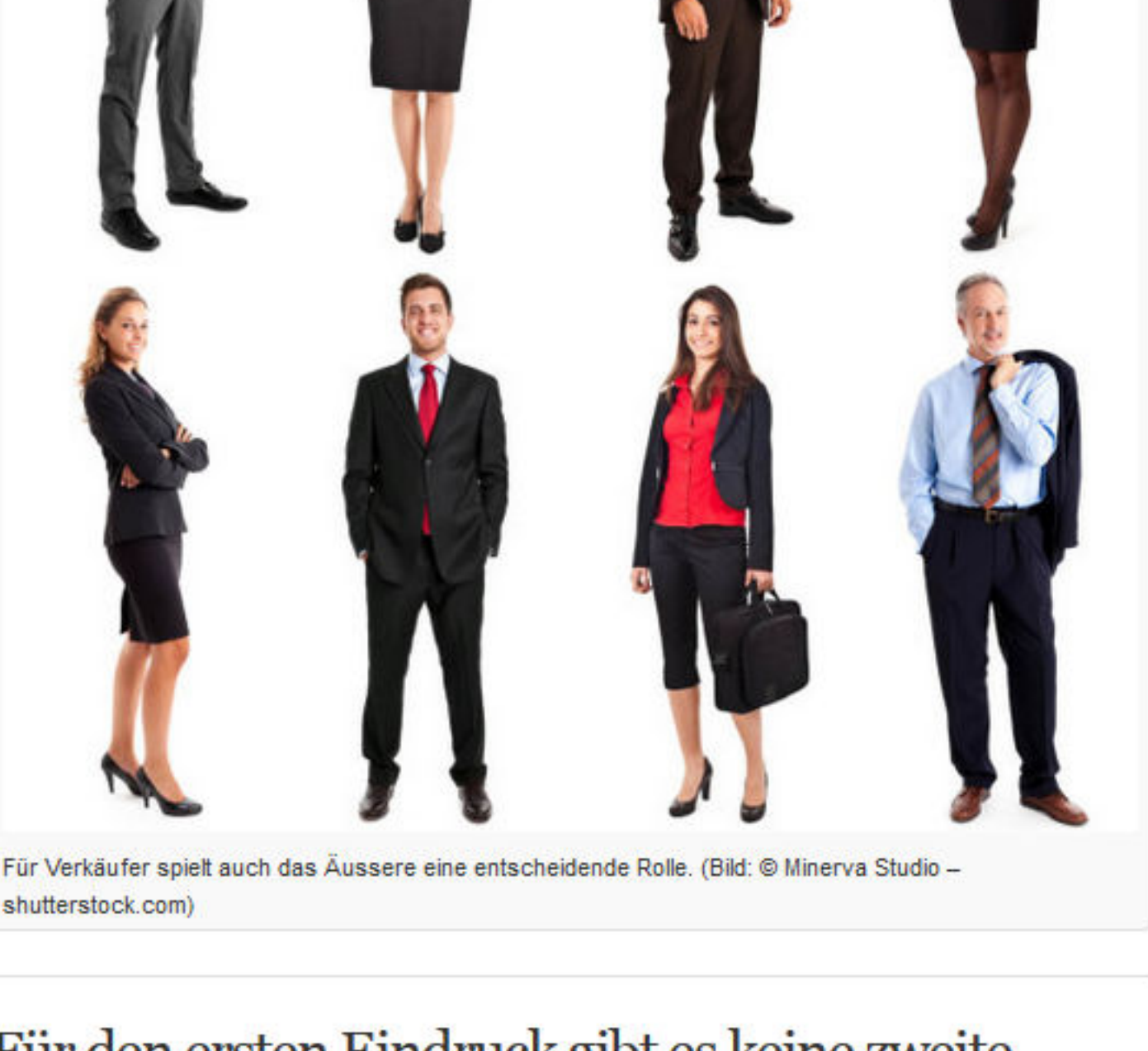
## Pedal to the metal

Ohne Gas zu geben, schaffst du es nicht auf die Oberholspur. Und nur, wenn du dich anstrengst und richtig reinhaust, klappt es auch mit den Kunden. Also Schluss mit der „Nine-to-Five-Mentalität“! Entscheidend ist nämlich nicht, wann du Lust hast zu verkaufen – sondern wann der Kunde Lust hat, von dir zu kaufen. Was ich Ihnen damit sagen will: Jede Branche hat ihre speziellen Zeiten, in denen ein Akquiseanruf die grössten Chancen hat.

Bei Handwerken ist das zum Beispiel morgens früh, zwischen sieben und acht Uhr. Da liegen Sie noch im Bett? Tja, Chance vertan würde ich sagen. Entscheider in grösseren Unternehmen erreichen Sie dagegen oft noch am späten Freitagnachmittag. Das ist ideal! Denn häufig sind sie dann schon in Wochenendaune und nehmen sich gerne die Zeit für ein Gespräch mit Ihnen.

Apropos Freitagnachmittag. Haben Sie schon mal vom „Casual Friday“ gehört? Dieser Trend aus den USA ist nach und nach auch zu uns übergeschwappt. Heisst nichts anderes, als dass die Mitarbeiter freitags „casual“ gekleidet ins Büro kommen dürfen. Ganz ehrlich? Ich bin da kein Freund von. Klar ist das eine nette Geste, keine Frage. Doch was signalisierst du damit deinen Mitarbeitern oder, noch schlimmer, deinen Kunden? „Hey, es ist schon fast Wochenende, entspannt Euch!“

Ich weiss ja nicht, wie es Ihnen da geht. Doch wenn ich in Freizeitkleidung zum Kunden fahren würde, könnte ich auch direkt im Bett bleiben. Da würde mich keiner für voll nehmen. Und anders herum nehmen sicherlich einige Mitarbeiter auch ihre Arbeit an so einem Freitag nicht mehr ganz so ernst. Frei nach dem Motto: „Ist doch fast schon Wochenende, das fange ich heute nicht mehr an.“ Klar, Ausnahmen bestätigen die Regel, dessen bin ich mir bewusst. Doch gerade im Verkauf spielt die Kleidung eine nicht unwichtige Rolle.



Für Verkäufer spielt auch das Äussere eine entscheidende Rolle. (Bild: © Minerva Studio – shutterstock.com)

## Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance

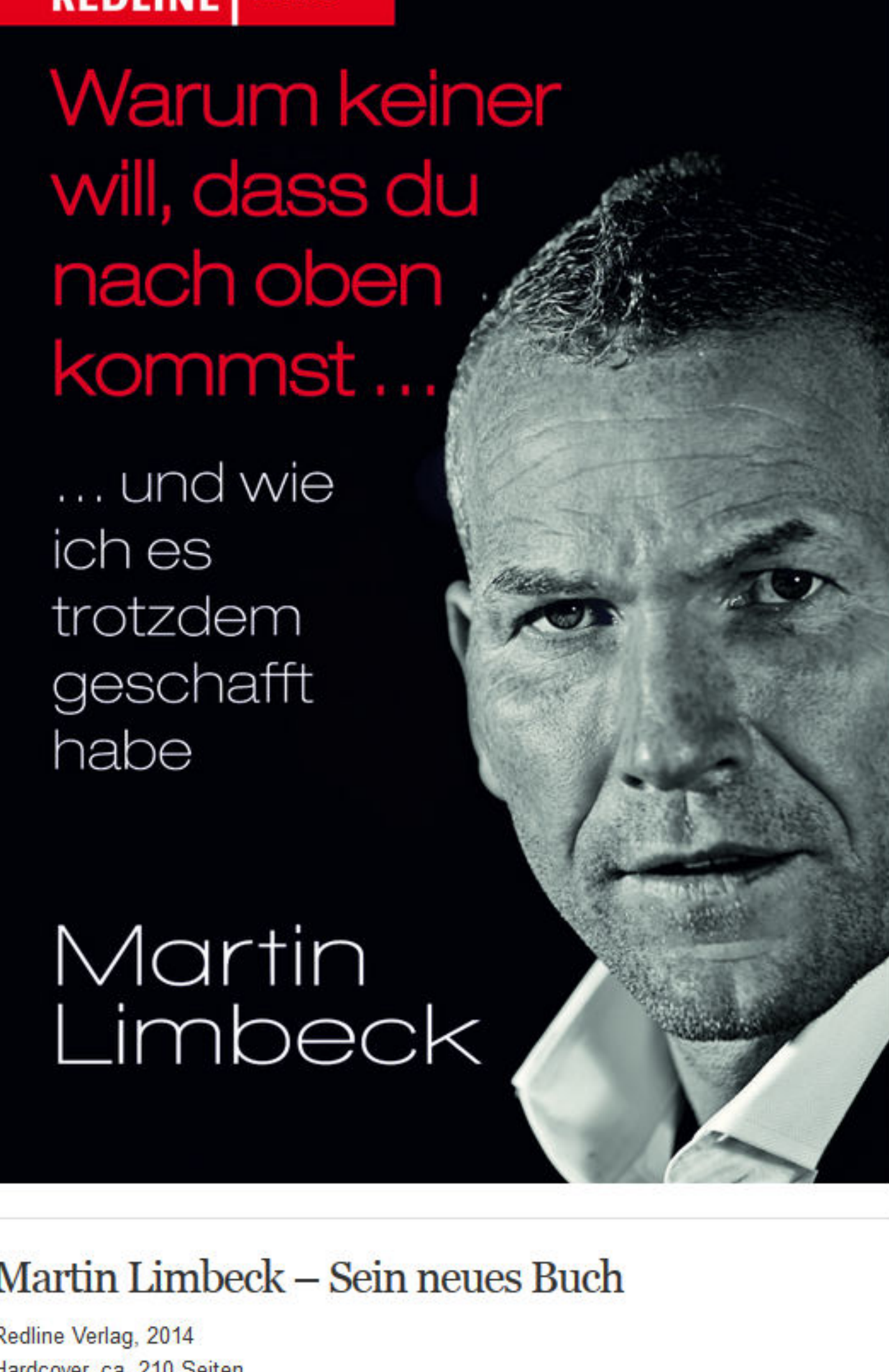
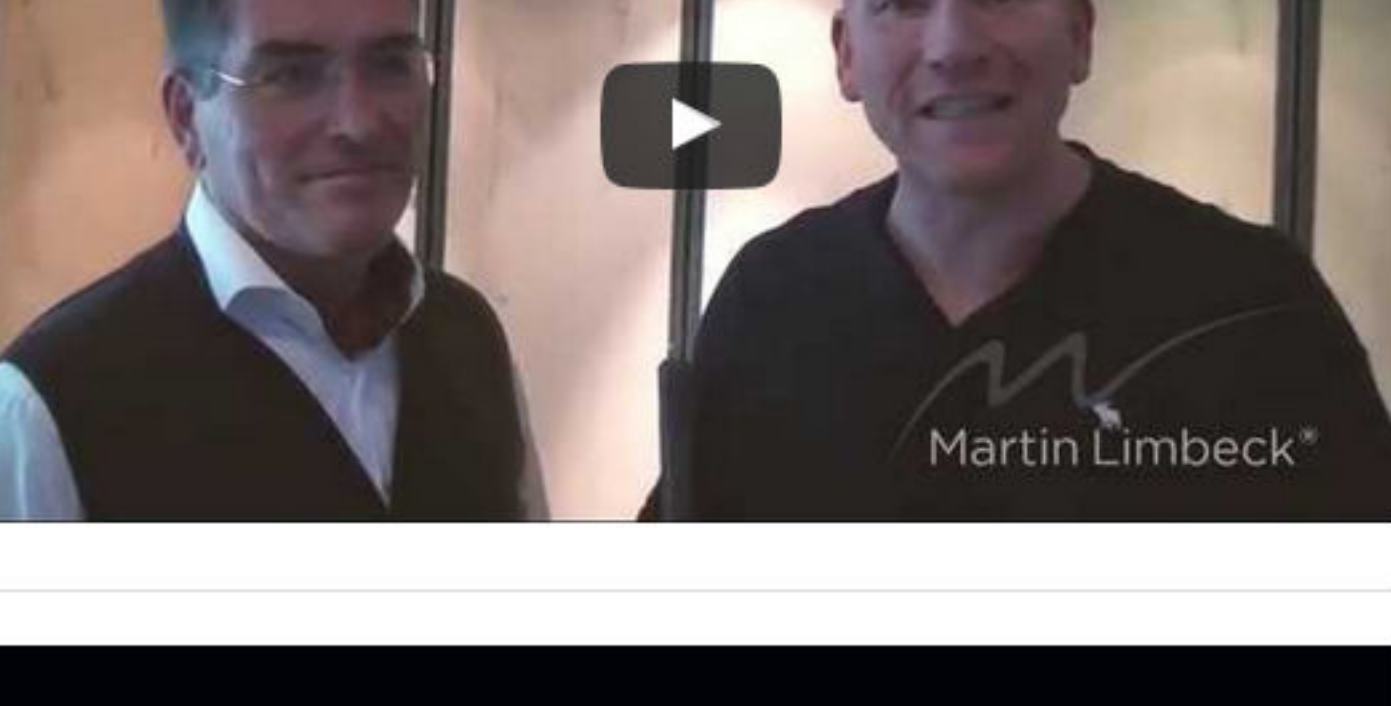
Lassen Sie mich daher eine kleine Geschichte erzählen, denn auch ich musste meine Lektion erst lernen: Als ich als Trainer anfing, wurde ich mal von einem grossen Mobilfunkunternehmen gebucht, um deren Verkäufer drei Tage auf einer grossen Messe zu begleiten und zu schulen. Der Vertriebschef hielt grosse Stücke auf mich und hatte mich unbedingt dafür haben wollen, gegen den Widerstand des Personalchefs.

Für den einen war ich ein Verkaufsgenie, für den anderen eine Bratwurst. Und rein optisch war ich das auch. Eine Papageien-Bratwurst, um genau zu sein: hellgrüner Anzug, blauorange Krawatte, komische Socken. Nach meinem ersten Auftritt nahm mich der Boss beiseite und verpasste mir einen Einlauf. Ich musste mir umgehend ordentliche Klamotten kaufen, sonst würde ich hochkant rausfliegen aus dem Job.

Aus heutiger Sicht: völlig zu Recht. Danke für den Schubs! Ich lernte schnell. Übrigens ist ein guter Kleidungsstil keine Frage des Geldbeutelns. Lein Papageiendress war auch nicht billiger als ein adrettes Outfit. Du musst aber die Augen dafür geöffnet bekommen, was passt. Klar habe ich mir bei dem Aufzug damals auch was gedacht. Sowas wie „Wer nicht auffällt, fällt weg!“ An sich ist da was Wahres dran – du solltest es nur nicht wörtlich nehmen, denn dann bekommt dein Kunde Augen-Tinnitus.

➡ Um wirklich zu punkten, musst du durch deinen hundertprozentigen Einsatz auffallen!

Heute tauche ich bei jedem Kunden wie aus dem Ei gepellt auf. Bei den Klamotten bin ich mittlerweile ausserst penibel, auch bei meinen Angestellten und bei den Verkäufern, die ich trainiere. Ich habe gelernt, wie wichtig das ist, wie viel besser dein Stand im Business ist, wie viel besser deine Ausstrahlung ist. Sogar wenn du nur telefonierst und dich dabei keiner sieht. Du wirkst ganz anders. Du fühlst dich ganz anders. **Dein Äusseres** ist immer der Spiegel deines Inneren. Und wenn du im Innern nicht ganz so sicher bist, dann ist der beste Tipp: Zieh dir was Schönes an! Das wirkt bis ins Knochenmark und richtet dich wieder auf.



## Martin Limbeck – Sein neues Buch

Redline Verlag, 2014  
Hardcover, ca. 210 Seiten  
ISBN: 978-3-86881-235-0  
€ 19,99

Bestellbar unter [bit.ly/warum-keiner](http://bit.ly/warum-keiner) oder in der Buchhandlung Ihres Vertrauens

Einfach kann jeder – nur Hindernisse machen stark. Ein Widerspruch? Nicht, wenn es nach Martin Limbeck geht. Er beschreibt schonungslos in vielen persönlichen Episoden seinen nicht einfachen Aufstieg vom No-Name im Ruhrpott zum bekannten und gefragten Top-Speaker. Martin Limbeck erzählt, dass er auf seinem Weg nach oben an die Spitze mit unzähligen Hindernissen konfrontiert war, von Neid über Selbstsabotage bis hin zu falschen Freundschaften.

Hindernissen, wie sie viele Menschen kennen und erleben. Mit dem Unterschied, dass Martin Limbeck sich nicht hat ausbremsen lassen, dass er nicht zu stoppen war. Heute ist er mit sich im Reinen und kann seine Erfahrung, seine Botschaft weitergeben: Wenn das Leben »Nein« zu dir sagt, heisst das nichts anderes, als dass du nur NOCH nicht am Ziel bist. Oft ist nur noch ein kleiner Schritt, eine kleine Anstrengung nötig, um das Ziel zu erreichen, um alle Stolpersteine zu überwinden. Mit dieser Philosophie hat Martin Limbeck es sehr weit gebracht. In seinem spannenden Buch zeigt er, dass es jeder schaffen kann. Ein ermutigender Aufruf an alle, die mehr aus ihrem Leben machen möchten, obwohl – oder eben gerade weil(!) – sie es dabei nicht leicht haben!

Oberstes Bild: © alphaspirt – 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 Speaking 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

### TIPPS FÜR SIE

### MEISTGELESEN

- 7 Fehler, die du beim Bloggen unbedingt vermeiden musst**
- Warum kommen menschliche Hühner nie an die Spitze?**
- Wie finde ich die beste Dienstleistung?**
- Männer sind Leader, Frauen Harmonizer – Universum Professional Research 2015**
- Machen männliche Arbeitskollegen krank?**
- Projektmanagement - Ziele definieren und erfolgreich starten**
- 5 Gründe, warum sich Ihr Unternehmen in sozialen Netzwerken engagieren sollte**

## EMPFEHLUNGEN

## PUBLIREPORTAGEN