



Ein Junge starrt eine verschleierte Muslima im Supermarkt an - dann sagt er DAS



Schweiz macht Namen deutscher Steuersünder öffentlich - auch ein bekannter ist darunter



Niemand wollte dieser blutenden Katze helfen. Als ein Mann näher kam, verstand er, warum



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 wie Flirten: Mit Aufmerksamkeit und Ausdauer zum Erfolg

Veröffentlicht: 24/05/2015 15:18 CEST | Aktualisiert: 24/05/2015 15:19 CEST

Wie bitte, ist der Limbeck jetzt total von der Rolle? Bevor du dich fragst, ob ich wohl mit meinen Kunden flirte oder meine Freundin mit einer Einwandbehandlung überzeugt habe - denk mal genauer drüber nach. Im Grunde genommen sind Verkaufen und Flirten sehr ähnlich.

Wenn ich versuche, mein Gegenüber zum Abschluss zu bewegen, geht es dabei längst nicht mehr um ein Produkt oder eine Dienstleistung. Das ist zwar die Basis - letztendlich ist Verkaufen jedoch ein komplexer psychologischer Vorgang zwischen zwei Menschen, in dem die persönlichen Motive, Einstellungen und Wünsche eine entscheidende Rolle spielen.

Als Beispiel möchte ich gerne eine Geschichte erzählen, die ich selbst vor vielen Jahren erlebt habe. Ich war mal wieder im Autohaus meines Vertrauens, um neue Nebelscheinwerfer für meinen Wagen zu kaufen. Während mir der Werkstattinhaber die Rechnung ausstellte, sah ich auf einmal eine Frau hereinkommen. Wow! Und auf den zweiten Blick kam sie mir sogar bekannt vor.

Ich hatte sie vor einigen Jahren bei einem der Nachbarn meiner Eltern kennengelernt. Und sie sah sogar noch besser aus als in meiner Erinnerung! Mein Jagdtrieb war geweckt. Für mich war sofort klar: Die werde ich daten!

Willi, der Besitzer der Werkstatt, hatte das ganze amüsiert beobachtet und wies mich direkt auf eine scheinbar unüberwindbare Hürde hin: „Das kannst du vergessen. Die war schon ein paar Mal mit ihrem Freund hier.“ Na und - das ist doch kein Hinderungsgrund! Wahrscheinlich zuckst du jetzt zusammen.

Kennt der Limbeck gar keine Grenzen? Natürlich gibt es auch für mich Grenzen. Schließlich hatte ich ja nicht vor, die Dame gegen ihren Willen zu entführen. Ich wollte ihr lediglich ein Angebot machen. Sogar würdest du dich nie trauen? Mal ehrlich - was hast du denn zu verlieren? Das Schlimmste, was dir passieren kann: Du fängst dir einen Korb ein.

Mit höflicher Hartnäckigkeit zum Ziel

Ich ging zu ihr hin und fing an. Sie wurde ganz hektisch und spielte mit ihrem Portemonnaie rum. Dann fiel ihr der Geldbeutel runter und ein Pfennig rollte heraus. Wenn das kein Zeichen ist! Ich sagte also zu ihr „Schau an, ein Glückspfennig! Dein Geldbeutel sagt, dass ich dich einladen soll. Wie sieht es aus, gehst du mit mir essen?“

Sie lachte und nickte. Also holte ich sie eines Abends ab, führte sie im Westend zum Italiener aus und machte das, was ich am besten konnte: Ich führte ein Verkaufsgespräch. Ja, du hast richtig gelesen. Tatsächlich gibt es eine Menge Gemeinsamkeiten zwischen dem Flirten und dem Verkaufen.

Ich hängte mich total rein: Während unseres Dates arbeitete ich elf Gemeinsamkeiten als schlagende Verkaufsargumente heraus. Elf ist meine Glückszahl, musst du wissen. Am nächsten Tag schickte ich ihr elf rote Rosen. Doch sie hatte anscheinend noch Einwände und ließ mich zwei Wochen zappeln, ohne sich zu melden. Das machte mich beinahe wahnsinnig.

Ich ging auf die Überholspur und forcierte den Abschluss, drückte alle Knöpfe, die mir einfelen. Ich war verknallt bis über beide Ohren und wollte sie unbedingt für mich gewinnen. Dabei ging es nicht nur um meine Gefühle - der Verkäufer in mir hatte Blut geleckt und wollte den Abschluss unter allen Umständen. Ein „Nein“ konnte ich nicht akzeptieren, denn N.E.I.N. ist nur eine Abkürzung für „Noch Ein Impuls Nötig“.

Also blieb ich dran - und wurde für meine Hartnäckigkeit belohnt. Eines Abends hatte ich sie am Telefon so weit. Ich war als Trainer viel unterwegs und darum gerade in Nürnberg. Sie war in Neu-Anspach bei Frankfurt. Wir trafen uns kurzerhand in Würzburg in der Mitte. An diesem Abend kaufte sie.

Beim Verkaufen handle ich nicht anders. Mit einem „Nein“ lasse ich mich nicht abspesen. Auch nicht mit einem zweiten oder dritten. Kennst du den Film „Walk the Line“ über das Leben von Johnny Cash? Wenn nicht, leihe ihn dir unbedingt aus. Johnny hat seiner Freundin June gefühlte siebenunddreißigtausend Heiratsanträge gemacht, die sie alle abgelehnt hat. Lässt er sich davon abhalten? Natürlich nicht, er versucht es immer weiter - bis zum Erfolg.

Für ihn hat sich diese Hartnäckigkeit definitiv gelohnt, denn die beiden waren bis zum Ende ihres Lebens extrem glücklich miteinander. Wow! Für mich ist diese Story ein super Ansporn. Bleib weiter dran, denn du weißt nicht, was nach den vielen Neins kommt: vielleicht ein großes „Ja!“, und dann noch viele weitere. Also bleib hartnäckig, schließlich hast du nichts zu verlieren. Mehr als „Nein“ sagen kann dein Kunde nicht - und bei einem „Ja“ bedeutet es nicht, dass du ihn heiraten musst :-)

Ohne Fleiß kein Preis

Wenn du nach oben kommen willst, brauchst du vier Sachen. Egal, ob das für dich bedeutet, der beste Verkäufer aller Zeiten zu werden, Kapitän deiner Fußballmannschaft oder ob du deine Traumfrau für dich gewinnen willst. Du musst erstens was drauf haben. Du brauchst Fähigkeiten. Du musst was können. Und du musst was machen!

Beim Fußball bekommst du keine Torchance, wenn du nicht weißt, wohin du laufen musst und wie du deine Gegner abschütteln kannst. Ebenso wenig bekommst du deine Traumfrau, wenn du die Zähne nicht auseinander bekommst. Ein Treffen bekommst du vielleicht noch arrangiert, doch um sie für dich zu begeistern, musst du dich richtig reinknien!

Genau so läuft es beim Verkaufen: Du brauchst Vorbereitung, Gesprächseröffnung, Bedarfsanalyse, Einwandbehandlung und Abschlusstechniken - und noch vieles mehr. Das alles hat nichts mit Glück, sondern mit Können zu tun. Egal ob am Arbeitsplatz, in der Familie oder in einer Liebesbeziehung - erfolgreich sind die, die etwas können und dieses Können konsequent in Taten verwandeln.

Alles entscheidend ist dabei dein Fleiß. Du musst immer wieder aufs Neue einen Anlauf wagen. Denn kein Kunde gleicht dem anderen. Du erreichst dein Ziel nicht direkt im ersten Versuch? Das ist noch lange kein Grund, den Kopf in den Sand zu stecken. Jedes Mal, wenn du richtig eins auf die Mütze bekommst, weißt du: Das war noch nicht die richtige Strategie. Dann ist es Zeit, aufzustehen, sich den Dreck von der Hose zu klopfen und einen neuen Anlauf zu nehmen.

Vielleicht klappt es schon beim nächsten Mal. Und immer, wenn du dein Ziel erreichst, weißt du: Hey, das sieht nach einem guten Weg aus, das versuche ich beim nächsten Mal wieder. So wirst du von Mal zu Mal immer besser - weil sich mit jedem Erfolg auch deine Strategie verfeinert und du irgendwann genau weißt, was wann zu tun ist, wie du etwa auf bestimmte Einwände des Kunden zu reagieren hast.

Kennst du die 10.000 Stunden-Regel? Ein wahrer Experte, ein Champion, ein echter Profi wird nach circa 10.000 Übungsstunden geboren - das entspricht in etwa zehn Jahren harter Arbeit. Niemand gelangt ohne andauernde, konsequente und leidenschaftliche Übung an die Weltspitze.

Fürs Flirten gilt genau das Gleiche. Wenn ich nach den ersten Körben, die ich als Teenager kassierte, direkt klein bei gegeben hätte, würde ich heute sicher keine Traumfrau an meiner Seite haben. Ich habe schon damals versucht, mir bei meinen Kumpeln einige Taktiken abzuschauen.

Heute weiß ich, dass es vor allem auf deinen unverrückbaren Willen ankommt und darauf, wie sehr du reinhaust. Entscheidend ist außerdem deine Persönlichkeit und die Art und Weise, wie du auftrittst und dich verkaufst. Wenn du eine stimmige Performance ablieferst, überzeugst du jeden Kunden - gleich ob es dabei um ein Date oder einen Vertragsabschluss geht.

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

...

