

Verkaufen ist wie Fussball: Nur wer hart trainiert, schafft es in die Startelf!

29.10.2015 | VON MARTIN LIMBECK | KOMMUNIKATION



0 SHARES

Facebook Twitter Mehr...

Keine Beiträge mehr verpassen? Hier zum Newsletter anmelden!

E-Mail *

Neben Angeln ist Fussball mein grösstes Hobby. Nein, nicht als aktiver Spieler – obwohl ich als Schüler während meines USA-Austauschjahres sogar im Soccer-Team meiner High School war und ein Stipendium angeboten bekam. Ich bin seit vielen Jahren eingeleiteter Fan der Eintracht Frankfurt und feiere und leide mit meinem Team. Warum ich Ihnen das erzähle? Weil ich jedes Mal, wenn ich mein Team im Stadion anfeuere, Parallelen zu meiner anderen Passion sehe – dem Verkaufen.

Im Laufe meines Lebens habe ich gemerkt, dass das, was beim Verkaufen und im Fussball gleich ist, auch für das restliche Leben gilt: Wenn du nach oben kommen willst, gibt es ein paar grundlegende Sachen, um die du dich kümmern musst. Erstens: Du musst was drauf haben. Wenn du beim Kicken keinen Ball triffst, solltest du dich besser nach etwas anderem umsehen. Doch Talent allein reicht nicht. Du musst auch was draus machen!

Im Fussball bekommst du keine Torchance, wenn du nicht weisst, wann du wo hinlaufen musst, wie du dich von deinem Gegenspieler absetzt. Dieses Wissen musst du dir, egal ob Talent oder nicht, hart erarbeiten. Und wenn du dann die Torchance hast – was nutzt sie dir, wenn du nicht fähig bist, den Ball zielsicher am Torwart vorbei in den Kasten zu manövrieren? Beim Verkaufen ist es genauso: Du brauchst Vorbereitung, Gesprächseröffnung, Bedarfsanalyse, Einwandbehandlung und Abschlusstechniken – und noch vieles mehr.

Und du musst in der Lage sein, dich zu organisieren, damit du überhaupt Termine bekommst. Das alles hat nichts mit Glück, sondern mit Können zu tun. Ausserdem brauchst du eine Ahnung davon, wie du am besten vorgehst. Du brauchst eine Strategie. Meine Strategie war am Anfang simpel: Frechheit siegt. Ich habe allerdings schnell gemerkt, dass damit irgendwann Schluss ist.

Ohne Fleiss kein Preis

Ein guter Verkäufer lernt seine Verkaufsargumente wie Vokabeln. Puhh, ich weiss noch, wie ich mich damit zu Schulzeiten gequält habe. Ich gebe zu, mir ist das auch als junger Verkaufstrainer noch schwer gefallen. Ich habe gedacht, dass meine grosse Klappe und meine Spontanität ausreichen, um die Kunden zu überzeugen.



Ein guter Verkäufer lernt seine Verkaufsargumente wie Vokabeln. (Bild: © Andrey_Popov – shutterstock.com)

Klar hat das bei manchen geklappt – bei vielen jedoch nicht. Am Lernen führt kein Weg vorbei, egal ob du Verkäufer, Handwerker oder eben Fussballer bist. Denn du kannst es nur bis an die Spitze schaffen, wenn du gewissenhaft deine Trainingseinheiten absolvierst und nach jedem Match zusammen mit deinem Coach analysierst, woran du noch arbeiten musst.

Fleiss ist das entscheidende Stichwort. Egal ob du Pianist, Fussballer oder Verkäufer bist: Du musst kontinuierlich dranbleiben und üben, üben, üben. Haben Sie schon mal von den 10.000 Stunden-Regel gehört? Vor mehr als 20 Jahren hat der amerikanische Psychologe Anders Ericsson eine Studie vorgestellt, die zeigte, dass jeder, der es in seiner Disziplin bis in die Weltspitze geschafft hatte, mindestens 10.000 Stunden mit hartem Training verbracht hatte. Das sind ungefähr drei Stunden jeden Tag, zehn Jahre lang. Und das heisst noch lange nicht, dass du es dann wirklich bis an die Spitze geschafft hast.

Entscheidend ist daher vor allem auch die eigene Einstellung. Damit du dranbleibst und dich von Rückschlägen nicht entmutigen lässt, musst du es dir zuallererst selbst zutrauen. Glauben Sie daran, dass Sie zum Top-Verkäufer werden und kein Sie sich richtig rein!

Denn es ist dieser unbedingte Wille, der Verkäufer immer weiter machen lässt. Der dich motiviert, so dass du mit Freude jeden Tag trainierst. Glauben Sie, die Jungs in unserer Nationalmannschaft sind dort gelandet, weil sie alle so talentiert sind? Fehlannonce. Sie kennen Oliver Kahn, oder? Er ist in seiner Karriere zwar nicht Weltmeister geworden, doch er war in seiner aktiven Zeit über viele Jahre einer der besten Torhüter der Welt. Lag es an seinem überragenden Talent? Sicher nicht!

REDLINE | VERLAG

Warum keiner will, dass du nach oben kommst ...

... und wie ich es trotzdem geschafft habe

Martin Limbeck

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 oder in der Buchhandlung Ihres Vertrauens

Er sagt selbst von sich, dass er nicht der talentierteste Torwart war. Doch er hat beim KSC, wo er gross geworden ist, dreimal am Tag trainiert. Und wenn sein Team schon fertig war, dann hat er sich den Amateuren angeschlossen und bei denen nochmal mittrainiert. Am Abend liess er sich vom Platzwart, seinem Vater, den Rasen unter Wasser setzen und trainierte, Schüsse auf regennassem Boden abzuwehren. Er trainierte wie ein Bekloppter – und plötzlich spielte es keine Rolle mehr, dass andere talentierter waren. Er hat an sich geglaubt, alles gegeben und es so bis an die Spitze geschafft. Und genau dieses Engagement und diesen Kampfwillen müssen Sie ebenfalls an den Tag legen, wenn Sie als Verkäufer Erfolg haben wollen.

Machen Sie sich zur Marke!

Eins möchte ich Ihnen noch mit auf den Weg geben: Es kommt heute auch nicht mehr darauf an, ob Sie das tollste und beste Produkt geben. Entscheidend ist vielmehr, dass Sie Ihren Kunden klarmachen, dass Sie genau DAS Produkt für sie haben. Ich habe schon oft von Vertriebsmitarbeitern kleinerer Unternehmen den Einwand gehört, dass sie gegen den Marktführer doch eh keine Chance hätten.



Das stimmt so nicht! Wissen Sie, was Jürgen Klopp, als er noch Trainer beim FSV Mainz war, auf die Frage antwortete, warum seine Mannschaft bei so einem kleinen Etat so gut Fussball spielte? „Ich habe meinen Spielern beigebracht, dass sie immer da sind, wo der Ball als nächstes hinkommt.“ Was ich Ihnen damit über das Verkaufen sagen will: Es ist nicht wichtig, ob dein Unternehmen Marktführer oder Mittelklasse ist. Es kommt einzig und allein darauf an, dass du als Verkäufer weisst, welche **Bedürfnisse der Kunde** hat und wo ihn der Schuh drückt. Also nichts wie ran an den Mann!

Artikelbild: © totojang1977 – shutterstock.com

Das könnte Sie auch interessieren



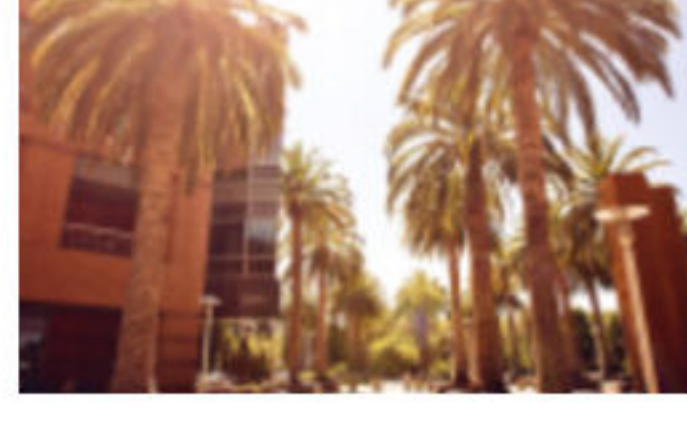
3 Webseiten-Fehler, die 9 von 10 Unternehmern...



Geschmacks-Explosion der Extra-Klasse



Was kosten Treppenlifte?



Arbeiten im Silicon Valley – Google und Co als...



Neue Berufslehre: Hörsystemakustiker/in EFZ



Augenlaserkorrektur ab 895 € pro Auge

0 SHARES

Facebook Twitter Mehr...

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



MEISTGELESEN

- Karrierenetzwerke werden für anzügliche Anfragen und Betrug missbraucht**
- Süsse Köstlichkeiten, warme Speisen, Caterservice - Café Vogel in Emmen/Luzern**
- 10 Punkte zur Einführung und Optimierung von Innovationsmanagement**
- Do you speak...? Mit smarten Online-Tools zum Fremdsprachensass werden**
- Mit den eigenen Talenten Geld verdienen: Dienstleistungen online anbieten**
- Erfolgsfaktor: Ihre innere Stimme**
- BERUFSAUSBILDUNG ALS WETTBEWERBSFAKTOR: RUAG Berufsbildungskonferenz in Bern**

EMPFEHLUNGEN

durch-atmen
...auf gesunder Höhe!

Massgeschneiderte Therapien.
Für die Rehabilitation nach Operationen.
Luzerner Höhenklinik Montano

shareline
Marktplatz für Dienstleistungen

Dienstleistung suchen & finden

lagroup

STEUERN SPAREN MIT EIGENEM BÜRO IN LUZERN?

Perfekte Infrastruktur. Einfach buchen.
Jetzt informieren!

STYLISCHE ORDNUNG.

LUNDIA GmbH
REGALSYSTEME

Der Spass-Faktor für Ihr Event!
Für Kids, Teambuilding & mehr

BOITA EVENT-FACTORY

Zu viel im Büro? Vitamin-Präparate und mehr gesunde Produkte!

Jetzt im Sortiment stöbern »
Portofrei ab Fr. 60.-

drogich
Ihre Online Drogerie

sicherheit für ihre familie

PRO LIFE

Lecker essen in Inwil
Tolle Wochen-Abend-Menüs

Jetzt Speisekarte entdecken!
WIRTSCHAFT
Schützenmatt

Primus Shop

Transportgeräte AG

Ordnung, Organisation & Transport in Lager und Firma

Grosse Ausstellung in Neuenhof. Viele Artikel direkt ab Lager lieferbar!

DERA SECURITY

WIR KOMMEN BEI SCHÖNEM & SCHLECHTEM WETTER

8783 Linthal (Glarus Süd)
Tel: +41 (0) 55 643 23 54
www.dera-security.com

High-Tech Präzisionsdreh- und Frästeile

HEPPLER AG
Die Zerspanungs-Spezialisten.

Tritt? Sicher!

- Eingangsmatten
- Gummi-Matten
- Arbeitsplatzmatten

Geggus EMS

KOPF

Reisen deluxe.
Busse mit 9 - 80 Plätzen.

KWS-WERBEARTIKEL.CH

Wir drucken & besticken fast alles!

Martin Limbeck®
Online Academy

RU 360 Tagen zum Vertriebs-Champion:
Buchen Sie jetzt die Online Academy!
www.limbeck-academy.com

PUBLIREPORTAGEN

Insektenschutzgitter und Grillhütten - JUD Mückengitter / Inwil

GEGGUS Schweiz GmbH: Ihr bewährter Partner für Eingangsmatten-Systeme