



Teilen bei: |

1. Dezember 2016, 09:00

Berater

## Grundgehalt vs. Provision: Wahre Topverkäufer leben vom Verkaufen

Verkäufer, die den größten Teil ihres Einkommens aus dem variablen Anteil beziehen, müssen härter und länger arbeiten, müssen ideenreicher verkaufen, müssen überzeugender präsentieren und argumentieren. Doch die Vorteile überwiegen. *Die Limbeck-Kolumne*



*Martin Limbeck: "Aus meiner Sicht tun sich Verkäufer mit einem hohen Grundgehalt und kleinerer Variable meist schwerer, denn sie kämpfen nicht so sehr um einen Kunden, um einen Auftrag."*

Hohes Grundgehalt oder lieber ordentliche Provision? Hand aufs Herz: Was ist Ihnen lieber? Ich kenne eine Menge Mittelklasse-Verkäufer, die sofort wie aus der Pistole geschossen "Hohes Grundgehalt!" antworten würden. Zugegeben, am Anfang habe ich es genauso gehalten. Ich war sogar mächtig stolz darauf, bei meiner ersten Stelle als Juniorverkäufer für Kopierer direkt eine recht anschauliche Summe sicher in der Tasche zu haben.

Allerdings habe ich damals auch schon gesehen, was das mit einem Menschen machen kann, der seinen Job nicht wirklich liebt. Da wurden Ausreden erfunden und geschwindelt, dass sich die Balken bogen. Und einige haben ihren Arbeitstag auch ziemlich lässig erst mal mit einem gemütlichen Kaffeepausch mit den Kollegen gestartet. Gefolgt von der Zigarettenpause, Frühstückspause, Mittagspause... Sie ahnen, worauf ich hinaus will.

### Verkäufer müssen um Kunden kämpfen

Aus meiner Sicht tun sich Verkäufer mit einem hohen Grundgehalt und kleinerer Variable meist schwerer, denn sie kämpfen nicht so sehr um einen Kunden, um einen Auftrag. Warum auch? Selbst wenn sie die Unterschrift am Ende nicht bekommen, müssen sie sich keine Sorgen machen, dass am Ende des Monats kein Geld mehr übrig ist. Oder das der Kühlschrank leer ist. Eher im Gegenteil: Meist sind auch ein paar Euro für die Urlaubskasse allemal übrig.

Solche Verkäufer müssen nicht raus aus ihrer Komfortzone, sie dehnen diese höchstens noch aus. Da wird auch einfach mal drauf verzichtet, dem B-Kunden vielleicht noch eine Zusatzversicherung zu verkaufen. Das Geld reicht ja schließlich, warum sich unnötig anstrengen? Diese Einstellung ist aus meiner Sicht eine gefährliche Sache. Denn was machen Ihre Verkäufer, wenn es mal nicht so gut läuft? Wenn selbst die treuen Stammkunden alle versorgt sind?

Fakt ist: Verkäufer, die den größten Teil ihres Einkommens aus dem variablen Anteil beziehen, müssen härter und länger arbeiten, müssen ideenreicher verkaufen, müssen überzeugender präsentieren und argumentieren. Doch die Vorteile liegen auf der Hand: Wer durch diese harte Schule geht, den kann kein Kunde, kein Vertriebschef mehr so leicht aus den Socken hauen, den kann nichts mehr so leicht überraschen.

Drucken  
Weiterleiten  
Kommentieren

Teilen bei



Mehr zum Thema  
Coaching für Finanzberater  
Berater

Startseite

Kontakt

### MEHR ZUM THEMA COACHING FÜR FINANZBERATER



Berater

Das Problem daneben: Verblüffen mit dem Unerwarteten



Berater

Vertrieb und Führung: Die beliebtesten Podcasts



Berater

Preisdumping: Fünf Wege aus der Rabattfalle

[Alle Themenseiten ...](#)

### AKTUELLES AUS DEM RESSORT



Berater

"Persönliche Beratung bleibt unersetzlich"



Berater | Versicherungen

"bAV-System wird komplexer und die Vermittlung schwerer"



Berater | Recht/Steuern

Todesfall in der Familie: Die zehn wichtigsten Schritte

### MEISTGELESEN

Warren Buffett: Neun Regeln für erfolgreiche Unternehmensführung

Elternunterhalt: Vermeidungsstrategie Schenkung?

Honorare und Provisionen nach der IDD-Umsetzung

Betriebsrenten: Die besten Angebote

Flaggschiffonds: Die Top Five

### UNTERNEHMEN IM FOKUS



Sponsored News

### MEISTVERSCHICKT

Ausgleichsanspruch: BGH stärkt Rechte des Handelsvertreters

Motorradversicherungen: Die besten Policen am Markt

Flaggschiffonds: Die Top Five

BGH stärkt Auskunftsrecht für Kommanditisten

Falschberatung: Höheres Haftungsrisiko für Immobilienvermittler

### ALLE SCHLAGZEILEN

"Persönliche Beratung bleibt unersetzlich"





Finanznachrichten auf Cash.Online &gt; Baufinanzierung

Teilen bei: |

1. Dezember 2016, 09:00

Berater

## Grundgehalt vs. Provision: Wahre Topverkäufer leben vom Verkaufen

Genau diese Verkäufer sind es auch, die sich die größten, treuesten und besten Kunden sichern. Denn die bekommen Sie nicht, indem Sie mal eine Akquisemail schreiben und einmal anrufen. Sie müssen dranbleiben und sich richtig reinknien. Beständige Leistung statt kurzfristiger Aktionismus lautet die Devise!

### Verkäufer aus Berufung

„Dieser ständige Druck und Stress ... Ich möchte lieber die Sicherheit eines festen Gehaltes.“ Ich weiß nicht, wie oft ich das schon gehört habe. Dumm nur, wenn diese Aussage aus dem Mund eines Verkäufers kommt. Oder besser gesagt eines Möchtegern-Verkäufers. Denn wer so denkt, hat eindeutig den falschen Beruf gewählt. Wer jeden Tag den Druck spürt, verkauft nicht nur, weil er das Verkaufen als Pflicht betrachtet. Wer dauerhaft die notwendige Motivation für erfolgreiches Verkaufen aufbringt, der macht das aus Berufung, nicht nur, weil es ein Nullachtfünfzehn-Job ist.

Der verkauft, weil er verkaufen will. Und Verkaufen wollen heißt: Ein guter Verkäufer nutzt jede Chance zum Akquirieren und Verkaufen. Ein guter Verkäufer kennt nur zwei Stühle: den im Auto und den beim Kunden. Ein guter Verkäufer weiß, dass er beraten muss, um zu verkaufen. Beraten ist für ihn ein notwendiger Schritt im Verkaufsprozess, jedoch kein Selbstzweck. Diese Verkäufer wollen verkaufen – und sie müssen es auch. Deshalb bekommen sie die größten, treuesten und besten Kunden. Der Weg dahin ist allerdings kein leichter.

### Verkäufer sind keine Bittsteller

„Herr Kunde, vielen Dank, dass Sie sich die Zeit genommen haben! Sie haben ja wirklich ein ausgesprochen schönes Büro, diese stilsichere Einrichtung! Darf ich Ihnen mein Angebot vorstellen?“ Wird Ihnen auch übel, wenn Sie Ohrenzeuge einer solch schleimigen Kontaktabahnung werden? Starke Verkäufer betrachten das Verhältnis zu einem Kunden als gleichwertige, von gegenseitigem Respekt geprägte Partnerschaft, die weit über den Abschluss hinausreicht und dauerhaft Bestand hat.

Das mit dem Respekt klappt jedoch nicht, wenn Sie sich so zum Affen machen. Begegnen Sie Ihren Geschäftspartnern auf Augenhöhe! Wenn Sie als Bittsteller in ein Akquisegespräch gehen, brauchen Sie sich nicht zu wundern, wenn der Kunde Sie ausquetscht wie eine Zitrone. Nur selbstbewusste Spitzenverkäufer, die Respekt ausstrahlen und erwarten, sind attraktiv und ziehen gute Kunden an. Für Bittsteller gilt dagegen: Einmal Hausmeister, immer Hausmeister!

Drucken  
Weiterleiten  
Kommentieren

Teilen bei



Mehr zum Thema

Coaching für Finanzberater  
Berater

Startseite

Kontakt

### MEHR ZUM THEMA COACHING FÜR FINANZBERATER



Berater

**Das Problem daneben: Verblüffen mit dem Unerwarteten**



Berater

**Vertrieb und Führung: Die beliebtesten Podcasts**



Berater

**Preisdumping: Fünf Wege aus der Rabattfalle**

[Alle Themenseiten ...](#)

### AKTUELLES AUS DEM RESSORT



Berater

**„Persönliche Beratung bleibt unersetzlich“**



Berater | Versicherungen

**„bAV-System wird komplexer und die Vermittlung schwerer“**



Berater | Recht/Steuern

**Todesfall in der Familie: Die zehn wichtigsten Schritte**

### MEISTGELESEN

Warren Buffett: Neun Regeln für erfolgreiche Unternehmensführung

Elternunterhalt: Vermeidungsstrategie Schenkung?

Honorare und Provisionen nach der IDD-Umsetzung

Betriebsrenten: Die besten Angebote

Flaggschifffonds: Die Top Five

### UNTERNEHMEN IM FOKUS



Teilen bei: |

1. Dezember 2016, 09:00

Berater

## Grundgehalt vs. Provision: Wahre Topverkäufer leben vom Verkaufen

### Fünf Tipps, wie Sie Ihren Kunden gegenüber selbstbewusst auftreten:

**1. Zeit ist Geld:** Kommen Sie direkt zum Punkt und eröffnen Sie Ihrem Gesprächspartner, welchen Nutzen er von Ihrem Angebot hat. Ohne belangloses Vorgeplänkel und devote Schmeicheleien. Sagen Sie offen und ehrlich, worum es geht und weshalb Sie da sind: Um etwas zu verkaufen natürlich.

**2. Übernehmen Sie die Führung** und bauen Sie Ihrem Gesprächspartner eine Brücke zu Ihrem Angebot. Begleiten Sie ihn darüber und passen Sie sich dabei seinem Tempo an, statt ihn mit großen Schritten mitzuschleifen – oder schlimmstenfalls auf dem Weg zu verlieren. So signalisieren Sie Ihrem Gegenüber, dass er sich auf Sie verlassen kann und Sie sich vor allem um sein Wohlbefinden bemühen.

**3. Keine falschen Komplimente:** "Herr Schmitz, dieses Blau steht Ihnen ganz fantastisch!" Kommt Ihnen das bekannt vor? Nichts ist schlimmer als Verkäufer, die ständig in Begeisterungstürme ausbrechen – auch wenn der Kunde in Wahrheit wie ein Konfirmand in seinem Anzug aussieht. Merken Sie sich eins: Topverkäufer haben solche Tricks nicht nötig. Machen Sie nur Komplimente, wenn Sie es auch wirklich so meinen. Denn Ihre Kunden sind nicht blöd und merken schnell, wenn es Ihnen nur um die Provision geht.

**4. Lassen Sie sich nicht aus der Bahn werfen** von einem "Das ist mir zu teuer!". Auch dann nicht, wenn Sie den Abschluss dringend nötig haben. Wenn Ihr Gegenüber diese Schwäche mitbekommt, hat er Sie in der Hand. Einmal Nachlass, immer Nachlass – ein Ausstieg aus der Preisspirale nach unten ist ausgeschlossen. Suchen Sie daher das Gespräch, anstatt sofort einzuknicken: Finden Sie heraus, welche Motive und Wünsche den Kunden antreiben. Welchen Gegenwert erwartet er für den genannten Preis?

**5. Lassen Sie sich nicht einschüchtern:** Entscheidend ist, dass Sie auf den Einwand sofort kontern. Egal mit welchem Spruch – Hauptsache, er kommt wie aus der Pistole geschossen mit lauter, fester und deutlicher Stimme. So signalisieren Sie Ihrem Gegenüber, dass Sie hinter Ihrem Preis stehen und sich nicht so leicht die Butter vom Brot nehmen lassen.

*Martin Limbeck ist einer der renommiertesten Business-Speaker und Verkaufs-Experten auf internationaler Ebene. Er ist seit mehr als 20 Jahren Verkaufs- und Managementtrainer. Limbeck ist Inhaber der Martin Limbeck® Training Group, Lehrbeauftragter im Bereich Sales Management an der ESB Business School in Reutlingen sowie Dozent in der Führungskräfteweiterbildung der Universität St. Gallen. Er ist Mitglied des Club 55 und des Top-Trainer-Teams Salesleaders.*

Foto: Philip Reichwein

Drucken

Weiterleiten

Kommentieren

Teilen bei



Mehr zum Thema

Coaching für Finanzberater  
Berater

Startseite

Kontakt

### MEHR ZUM THEMA COACHING FÜR FINANZBERATER



Berater

**Das Problem daneben: Verblüffen mit dem Unerwarteten**

Berater

**Vertrieb und Führung: Die beliebtesten Podcasts**

Berater

**Preisdumping: Fünf Wege aus der Rabattfalle**[Alle Themenseiten ...](#)

### AKTUELLES AUS DEM RESSORT



Berater

**"Persönliche Beratung bleibt unersetzlich"**Berater | Versicherungen  
**"bAV-System wird komplexer und die Vermittlung schwerer"**Berater | Recht/Steuern  
**Todesfall in der Familie: Die zehn wichtigsten Schritte**

### MEISTGELESEN

Warren Buffett: Neun Regeln für erfolgreiche Unternehmensführung

Elternunterhalt: Vermeidungsstrategie Schenkung?

Honorare und Provisionen nach der IDD-Umsetzung

Betriebsrenten: Die besten Angebote

Flaggschifffonds: Die Top Five

### UNTERNEHMEN IM FOKUS

**HDI**  
**SwissLife**