

Erst schaufeln, dann scheffeln: Verkaufen ist ein Geben und Nehmen!

März 11, 2016 by Denny 0 Comment

Liebe Leser von Sales Pitch,

Nachdem ich letztes Jahr Interviews mit **Tim Taxis**, **Andreas Buhr** und **Oliver Schumacher** veröffentlicht habe, ist dieser Beitrag ein weiterer Meilenstein für mich und meinen Sales Pitch Blog. Der nachfolgende Artikel ist ein Gastbeitrag von keinem geringeren, als dem wohl schillerndsten und polarisierendsten Verkaufstrainer Deutschlands: **Martin Limbeck**.

Seitdem ich vor zwei Jahren angefangen habe mich intensiver mit Verkaufsthemen auseinanderzusetzen, habe ich immer die neuesten Beiträge von Martin Limbeck verfolgt und mir u.a. auch sein Buch „**Warum keiner will, dass Du nach oben kommst... und wie ich es trotzdem geschafft habe**“ gekauft.

Wer seine Artikel und Videos kennt, der weiß, dass er in unverwechselbarer Art und Weise seine Ansichten offenlegt und darstellt. Als selbsterannter Hardseller sind seine Ansichten sicherlich streitbar. In jedem Fall sind sie aber authentisch und ehrlich gelebt.

Umso mehr freue ich mich nun, dass Martin Limbeck im Rahmen meines neuen eBooks „**Ethik im Verkauf? – Moralischer Kompass eines Verkäufers**“ einen fachlichen Beitrag über seine jahrelangen Erfahrungen zu Ethik und Moral im Verkauf mit uns teilt. Falls Du auch mal einen Gastbeitrag schreiben willst, **dann schau mal hier**.

Herr Limbeck, bitte übernehmen Sie:

Als Teenager war ich für ein Jahr als Austauschschüler in den USA. In dieser Zeit habe ich nicht nur meinen Highschool Abschluss gemacht und geile Partys gefeiert, sondern auch eine ganze Menge über das Verkaufen gelernt. Ich hatte eine klare Vision, wie meine Zukunft aussehen sollte. Während die anderen Jungs von einem eigenen Auto träumten und versuchten, die Tage bis zum nächsten Party-Wochenende mit möglichst wenig Anstrengung rumzubekommen, war ich bereit, ranzuklotzen. Nachdem ich mir mit Rasenmähen, Schneeschaukeln, Zäune streichen und anderen Aushilfsarbeiten meine ersten 1.000 Dollar verdient hatte, war für mich eins glasklar: Ich will Verkäufer werden!

Wieder zurück in Deutschland bin ich dann erst mal auf dem Boden der Tatsachen gelandet. Der Typ, der eigentlich mein Ausbilder sein sollte, konnte mir nicht wirklich viel beibringen. Er war nämlich viel zu sehr damit beschäftigt, seine eigenen krummen Dinger zu drehen und Geld am Chef vorbei zu schaffen. Wenn seine Handwerker-Kumpels kamen, verkaufte er ihnen Elektronikram – und ließ sich von ihnen in Cash bezahlen. Klar, nur Bares ist Wahres! Anscheinend hielt mich der Kerl für ziemlich blöde, denn jedes Mal sagte er laut „Jetzt packe ich dem Chef das Geld in einen Umschlag!“, um dann in sein Büro zu gehen und eine Schublade laut auf und zu zumachen. Ich muss wohl kaum sagen, dass in besagter Schublade gähnende Leere herrschte. Sogas geht absolut nicht!

Im Laufe meiner Karriere ist mir schon das ein oder andere unmoralische Angebot gemacht worden. Ich bin ehrlich entsetzt, wie schlecht es anscheinend um das Image von Verkäufern gestellt ist. Als wären wir allesamt bestechliche Teufelsadvokaten, die in erster Linie in die eigene Tasche wirtschaften! Kein Wunder, dass sich kaum einer mehr traut, offen und mit Stolz zu sagen „Ich bin Verkäufer und möchte Ihnen etwas verkaufen!“. Ich bin Verkäufer mit Herz und Seele, daher tut es mir wirklich weh, sowas mit ansehen zu müssen. Denn Verkäufer zu sein, ist für mich einer der ehrbarsten Berufe überhaupt.

Wo kein Kläger, da kein Richter

Natürlich habe auch ich keine blütenreine Weste. In meinen Zeiten als Kopiererverkäufer bekamen wir bei einer Marge von 20.000 Mark 20% Provision zusätzlich gezahlt. Sobald es jedoch nur eine Mark Umsatz mehr war, gab es stattliche 30% auf alles. Was war also das Wichtigste für uns? Richtig: Jeden Monat über 20.000 Mark kommen. Sie wissen das sicher aus eigener Erfahrung: Sommerloch, Weihnachtsferien, Brückentage – es gibt Monate, in denen das Geschäft einfach nicht so gut läuft. Da musst du ganz schön strampeln, um dennoch deine Bücher zu füllen. Was soll ich sagen – wir haben alle getrickst, um uns die Arbeit ein bisschen bequemer zu machen. Indem wir zum Beispiel einen Vertrag erst datiert haben, wenn die bestellten Geräte beim Kunden aufgebaut wurden. So konntest du schnell ein paar Tausender in den nächsten oder sogar übernächsten Monat „retten“. Die ganz Geschickten haben sogar die Provision eingestrichen, obwohl sie im Urlaub waren!

Sagen wir mal so – das war nicht völlig korrekt. Denn damit prellst du deine eigene Firma. Allerdings wussten alle davon, selbst der Chef hat mitgemacht. Eine Entschuldigung ist das jedoch nicht. Heute würde ich die Finger von so einer Nummer lassen. Wenigstens, und das ist für mich das Entscheidende, sind dabei keine Kunden zu Schaden gekommen. Das ist nämlich die Stelle, an der es richtig kriminell wird. Sicher kennen Sie die Storys von zwielichtigen Gebrauchtwagen-Händlern, die den Kilometerstand ihrer Wagen runterschrauben lassen. Und dann wunderst du dich als Kunde, wieso der angeblich super gepflegte und wenig gelaufene Mercedes dir nach einem Monat mit Motorschaden verreckt. Keine schöne Sache.

Geld ist nicht alles!

Ich gebe zu, in jungen Jahren war Geld alles für mich. Freunde, Freizeit – das hat mich alles nicht interessiert. Spannend war nur die Zahl, die ich am Monatsende auf meinem Gehaltszettel fand. Und ob mein Name beim firmeninternen Ranking an erster Stelle stand. Doch das ist nicht alles. Natürlich ist Erfolg schön. Doch du musst aufpassen, dass er dir nicht zu Kopf steigt. Wenn du deine Kunden nur noch als Kühe betrachtest, die du melken willst, läuft was schief. Dich sollte niemals die Gier dazu treiben, ein Geschäft abzuschließen! Für mich kommt das Wohl des Kunden immer an erster Stelle. Nicht mein eigenes.

Sie kennen das alte Sprichwort „Wie du mir, so ich dir“, oder? Das sollten Sie sich immer vor Augen halten. Die Sache geht nicht gut aus, wenn Sie nur an Ihren nächsten Luxusurlaub und das neue Auto denken. Denn was du gibst, kommt zu dir zurück. Wer nur nimmt und nie gibt, wird auf Dauer nicht erfolgreich sein. Das ist kein esoterischer Quatsch, sondern die Grundlage jeder modernen Gesellschaft.

Bei den alten Römern hieß es „do ut des“ – ich gebe, damit du gibst. So halte ich es ebenfalls: Als Verkäufer gebe ich meinem Gegenüber einen Vertrauensvorschuss und tue ihm etwas Gutes, damit er gerne bei mir kauft. Denn es ist ein ekliges Gefühl, den anderen über den Tisch gezogen zu haben oder etwas schuldig zu bleiben. Ich möchte nach den Verhandlungen mit einem guten Gefühl nach Hause gehen. Was nützt mir eine hohe Summe auf meinem Bankkonto, wenn ich mich selbst nicht mehr im Spiegel ansehen kann, weil ich dem Kunden Leistungen angedreht habe, die er gar nicht braucht oder die nichts taugen.

Auf die Einstellung kommt es an

Für mich ist vor allem die richtige Einstellung entscheidend. Wenn du als Verkäufer nicht liebst, was du tust und voll und ganz hinter deinem Unternehmen und den Produkten stehst – dann hast du den falschen Job. Wahrscheinlich denkt jetzt der ein oder andere von Ihnen „klar, als hätte der Limbeck Kopierer geliebt!“ Ich versichere Ihnen, das habe ich. Nicht so, wie ich meine Partnerin liebe. Doch ich habe voll und ganz hinter dem gestanden, was ich getan habe. Und das tue ich heute genauso. Ich brenne für meine Produkte! Denn nur so kannst du überzeugend vertreten, warum dein Angebot dem Kunden einen Vorteil bringt. Ich war immer überzeugt davon, meinen Klienten etwas Gutes zu tun. Weil meine Kopierer viel schneller, qualitativ besser und zuverlässiger waren als die des Wettbewerbs. Damals hatten viele Unternehmen auch noch gar keins dieser Geräte. Was glauben Sie, wie überzeugend alleine das Argument der Zeitersparnis war. Auch eine Top-Sekretärin brauchte einfach ihre Zeit, um ein Dokument in fünffacher Ausfertigung aufzusetzen.

Sicher haben Sie inzwischen gemerkt, dass ich ein Freund ehrlicher Worte bin. Manche können das überhaupt nicht ausstehen. Ich nehme kein Blatt vor den Mund. Klar tut das manchmal weh – soll es auch. Das macht nämlich einen Top-Verkäufer ebenfalls aus: Sagen Sie Ihren Kunden, was Sache ist. Und bleiben Sie dabei ehrlich. Denn wenn Sie Ihrem potenziellen Geschäftspartner Honig ums Maul schmieren, ist das nichts anderes als Prostitution. Das haben Sie nicht nötig, glauben Sie mir.



Martin Limbeck ist Inhaber der Martin Limbeck® Training Group, Experte für Blended Learning Systeme und einer der meistgefragten und renommiertesten Business-Speaker und Verkaufs-Spezialisten auf internationaler Ebene. Seit 25 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 of the Year 2014 zu einem der effektivsten und wirksamsten Redner gemacht. Mehr Infos auf www.martinlimbeck.de.

Hi, ich bin Denny!



Ich bin 26 Jahre jung, Blogger, Online-Entrepreneur und momentan als Verkäufer auf dem Weg nach oben. Ich erfinde das Rad des Verkaufens nicht neu, dafür lege ich ein paar neue Chromfelgen drauf. Hier erfährst Du **mehr über mich**.

Aktuelles eBook herunterladen



Bücher zu Verkauf / Vertrieb

