

Lassen Sie sich nicht veralbern!

06.04.2016 | VON MARTIN LIMBECK | SELBSTMANAGEMENT



0 SHARES

- Facebook
- Twitter
- Mehr...

Keine Beiträge mehr verpassen? Hier zum Newsletter anmelden!

E-Mail *

Ich habe letztern ein Erlebnis gehabt, das mich nachdenklich gestimmt hat. Bei einem meiner Kunden hat die Geschäftsführung gewechselt. Also dachte ich mir, kann ja nicht schaden, mich dort mal vorzustellen und abzuklopfen, wie es mit weiteren Trainings aussieht.



Der neue Chef freute sich über meine Initiative und bat mich, doch ein Angebot zu schicken. Soweit, so gut. Ich machte ihm also ein Angebot fertig und fasste kurz darauf nach. Dann ein zweites und drittes Mal. Wer mich kennt, weiss: Der Limbeck gibt nicht auf. Denn gerade einmal zwei Prozent aller Geschäfte kommen direkt beim ersten Kundenkontakt zustande.

Tatsächlich werden ganze 80 Prozent erst zwischen dem fünften und zwölften Termin realisiert. Daher blieb ich dran und hakte auch bei einem weiteren Kontakt nach, den ich im Unternehmen hatte. Mir war bald klar, dass der Auftrag an einen Mitbewerber gegangen war. Das ist gar nicht weiter schlimm, schliesslich kann ich nicht überall gleichzeitig sein.

Persönlich und direkt auf Augenhöhe

Was mich allerdings wurmte, war das Verhalten des Chefs. Ein Nein haut mich nicht um, damit komme ich klar. Wenn ich mit jemandem in Kontakt stehe, dann sage ich auch persönlich ab. Ich finde, das ist eine Frage des gegenseitigen Respekts und der Höflichkeit. Ich lasse mich nicht mit einem unpersönlichen Schreiben der Personalabteilung oder einem Anruf der Sekretärin abspesen. An der Stelle des Kunden wäre mir das höchst peinlich.

Lange Rede, kurzer Sinn: Schlussendlich bekam ich meinen Rückruf. Selbst jetzt kann ich es kaum glauben: Da sagte er mir doch allen Ernstes, dass er nicht allen Lieferanten persönlich absagen könnte. Hallo?! Das geht mal gar nicht! Ich lege extrem grossen Wert darauf, dass die Beziehung zwischen mir und meinem Gegenüber stimmt.

Neue DAX Prognose, gratis

Was tun: Kaufen oder verkaufen? Jetzt gratis DAX Prognose anfordern

Kunden wollen von Siegern kaufen. Und ich möchte nur an Sieger verkaufen, die mir auf Augenhöhe begegnen und mich entsprechend wertschätzen. Mit so einem Verhalten bist du bei mir unten durch. Für immer. Klar gibt es immer die Verkäuferwürstchen, die für einen Auftrag alles tun und sich so behandeln lassen. Preisnachlass, bis es wehtut, Schuhe küssen und Schleimspur inklusive. Ich halte nicht viel von dem alten Spruch „Der Kunde ist König“. Dass musst du dir bei mir erst mal verdienen. Und ich lasse mich bestimmt nicht zum Lieferanten und Hofnarren machen.

Droht dem Euro das Aus?

Wie verhalte ich mich als Anleger? Jetzt gratis Euro-Studie anfordern!



Martin Limbeck – Sein neues Buch

Redline Verlag, 2014

Hardcover, ca. 210 Seiten

Geld Verdienen Internet

100€ pro Tag mit 1€. Sehen Sie dieses Demo Video

ISBN: 978-3-86881-235-0

€ 19,99

Bestellbar unter bit.ly/warum-keiner oder in der Buchhandlung Ihres Vertrauens

Langfristig statt kurzfristig

Verkaufen ist für mich ein Geben und Nehmen. Daher ist es für mich selbstverständlich, dass ich nicht nur Respekt von meinen Kunden verlange, sondern mich selbst auch entsprechend verhalte. Das ist die sicherste Basis für eine langfristige und erfolgreiche Geschäftsbeziehung. Denn was hast du als Verkäufer davon, wenn du nur auf die schnelle Mark aus bist?

Klar habe ich am Anfang auch immer auf meine Provision geschielt und wollte immer mehr Geld anhäufen. Sehr schnell wurde mir jedoch klar, dass du einen guten Verkäufer immer am Ergebnis erkennst – und nicht an seiner Rolex. Und mit Ergebnis meine ich auch nicht den kurzfristigen Umsatz.

Was wirklich zählt, ist die langfristige Rentabilität. Wenn einer deiner langjährigen Kunden vor anderen voller Respekt von dir spricht, dann hast du es geschafft. Denn selbstredend sind dabei über die Jahre nicht nur nette Worte, sondern auch einige Euros gewechselt worden. Davon hast du mehr als von jedem neuen Geschäft. Was nützt es dir, wenn du den Kunden so lange trietz, bis er einschlägt – in erster Linie, um dich loszuwerden? Dann brauchst du dich dort nie wieder melden. Du stehst auf der schwarzen Liste, für den Rest deines Lebens.



Verbrannte Erde kannst du nicht beackern!

Als Jungpund habe ich erlebt, wie blöd und unangenehm sowas sein kann. Dabei war es nicht mal meine Schuld: Ich hatte gerade meinen erste Stelle als Verkäufer angetreten und sollte das Gebiet eines Kollegen übernehmen, der das Unternehmen gerade verlassen hatte. Aus meiner Sicht hatte ich damit einen Volltreffer gelandet: Anstatt weit fahren zu müssen, hatte ich ausschliesslich Kunden in der Nähe. Und die zeitraubende Neukundenakquise würde auch erst mal wegfallen. Denkste!

Ich war frohen Mutes und machte mich daran, meine Kartei durchzuarbeiten. Doch nach einigen Kontakten war mir zum Heulen zumute. Alles, was mir mein Vorgänger hinterlassen hatte, war verbrannte Erde! Er hatte vor seinem Weggang jeden Kunden gedreht und ihnen eine Vertragsverlängerung oder ein Upselling aufgeschwatzt. Ich lief vor Betonmauern. Einige Kunden waren sogar ziemlich genervt, dass sich wieder so ein Heini bei ihnen meldete. Kein Wunder, denn mein Vorgänger hatte sich alles andere als gentleman-like verhalten. Ein ehrbarer Verkäufer würde sowas niemals tun.

Ich habe mir damals eins geschworen: So eine Situation würde ich nicht bringen. Denn, wie es doch so schön, „man sieht sich immer zweimal im Leben“. Und ich habe keine Lust, mich auf einer richtig guten Party rauszuschleichen zu müssen, nur weil auf einmal der Unternehmensleiter auftaucht, den ich mit einem total überbeurten Angebot über den Tisch gezogen habe.

Verkaufen ist auf Nachhaltigkeit ausgelegt: Langfristige Zusammenarbeit und ein stetiges Geben und Nehmen auf Augenhöhe. Darauf kommt es an. Denn **Geld allein macht dich nicht glücklich**. Letztendlich ist es nur ein Hygienefaktor. Für dein **Geld allein** machst dich allein verantwortlich. Und ich stehe morgens lieber mit einem guten Gefühl auf, als dass ich beim Blick in den Spiegel schmerzlich zusammenzucke. Gute Verkäufer sind ehrlich und direkt. Und sie lügen nicht.

Für Alle Selbstständigen

Gründen Sie keine Einzelfirma. Jetzt GmbH ohne 25000EUR Kapital!

Artikelbild: © Patstock – Shutterstock.com

Zum Autor 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 in 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.

SOCIAL MEDIA

business24.ch
3559 „Gefällt mir“-Angaben

Seite gefällt mir

Sei der/die Erste deiner Freunde, dem/der das gefällt

@business24ch folgen 737 Follower

MEISTGELESEN

- Baselworld 2016: Feierliche Eröffnung eines Premium-Events
- NAB-Nachfolgekongress: Nachfolge bei 66% der Unternehmer ungelöst
- Bezahl-App Twint: Nutzung von Kreditkarten-Terminals
- Uhrenindustrie spart 27 Millionen Franken
- Positiver Trend bei Stellenangeboten setzt sich fort
- DDoS-Attacken auf Schweizer Unternehmen
- Drei Nominierungen für den Swiss Ethics Award 2016

reeves

Der direkte Weg zu spannenden SAP®-Projekten.

www.reevesplattform.de

EMPFEHLUNGEN

WÄSCHEREI BODENSEE AG

Textil-Logistik & Mietwäsche

Shop **Primus** Transportgeräte AG

Ordnung, Organisation & Transport in Lager und Firma

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

Tritt? Sicher!

- Eingangs-Matten
- Gummi-Matten
- Arbeitsplatz-Matten

Geggus EMS

Martin Limbeck® Online Academy

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

durch-atmen

...auf gesunder Höhe!

Massgeschneiderte Therapien. Für die Rehabilitation nach Operationen.

Luzerner Höhenklinik Montano

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

Jetzt im Sortiment stöbern »

Portofrei ab Fr. 60.-

PUBLIREPORTAGEN

Süsse Köstlichkeiten, warme Speisen, Cateringservice – Café Vogel in

Ihr zuverlässiger Partner für Textil-Logistik & Mietwäsche: Wäscherei Bodensee AG

CONTENTMARKETING.CH

Agentur belmedia – Ihr Content-Marketing-Spezialist



Restaurant Die Waid – perfekt für Ihren Firmenanlass: WOK-Küche, Bankette,

TOP AUTOREN

- Martin Limbeck**
Ein Verkäufer ohne Biss ist wie ein Wolf ohne Zähne
- Matthias Brückmann**
Die Kunst, sich selbst zu erkennen – Die 4 Persönlichkeitstypen
- Olaf Hoffmann**
Hinter jedem grossen Mann steht eine starke Frau und anders herum

AdChoices

FLUG + HOTEL = SPAREN

Expedia.de