



DURCHSTARTEN | BERATEN+VERKAUFEN | STEUERN+ENTSCHEIDEN | AUFSTEIGEN+LEBEN

MAGAZIN | PERSONALIEN | PRESSESCHAU | TERMINE | FUNDSTÜCK | NEWSLETTER | SUCHE

## Beraten und Verkaufen



(c) Istock/djedzura

## FLEISS SCHLÄGT TALENT: VERKÄUFER WERDEN NICHT GEBOREN, SONDERN GEMACHT



© Thorsten Roos

"Limbeck Laws - Das Gesetzbuch des Erfolgs in Vertrieb und Verkauf" - so lautet der Titel des neuen Buches von Martin Limbeck. In 111 "Gesetzen" bringt der Bestsellerautor die wirksamsten Stellschrauben für den Vertriebs Erfolg auf den Punkt. Vier seiner Gesetze lesen Sie exklusiv auf [vertriebsmanager.de](http://vertriebsmanager.de) vorab. Heute der erste Teil: "Fleiß schlägt Talent: Verkäufer werden nicht geboren, sondern gemacht!"

Von Martin Limbeck

„Mensch Martin, du bist wirklich der geborene Verkäufer!“ Wie reagieren Sie darauf, wenn Ihnen jemand sowas sagt? Klar, das ist ein nett gemeintes Kompliment. Auf den ersten Blick zumindest. Inzwischen reagiere ich regelrecht allergisch auf solche Sprüche. Niemand wird zum Verkäufer geboren! Das ist für mich eine deutliche Herabwürdigung eines der ehrenhaftesten Berufe, die es gibt. Sie sagen doch auch nicht zu einem Profifußballer oder einem Arzt, dass er dazu geboren wurde, oder? Hier ist seltsamerweise jedem klar, dass dahinter jahrelanges Training und ein knallhartes Studium stecken.

Doch genauso sieht es auch beim Verkaufen aus: Ohne Fleiß kein Preis! Natürlich hilft es zu Beginn, wenn du ein gewisses Händchen für den Umgang mit Menschen hast. Doch auf Dauer kommst du damit nicht weit. Üben, üben, üben lautet die Devise. Bis Sie Ihre Verkaufsargumente in- und auswendig kennen und Sie auch nachts um drei die perfekte Einwandbehandlung beherrschen. Haben Sie schon mal von der 10.000-Stunden-Regel gehört? Soviel Trainingszeit ist statistisch gesehen nötig, um zum Profi zu werden. Das sind etwa 20 Stunden pro Woche, zehn Jahre lang. Das gilt für Profimusiker ebenso wie Sportler und Verkäufer. Der Weg zum Topseller ist hart, und er kostet eine Menge Blut, Schweiß und Tränen. Nur wer bereit dafür ist, schafft es bis an die Spitze.

## HARTE ARBEIT STATT SELBSTLÄUFER

Als ich mit Anfang zwanzig meine ersten Erfahrungen als Kopiererverkäufer machte, hatte ich auch mit solchen „talentierten“ Jungs zu tun. Bevor wir auf die Kunden losgelassen wurden, mussten alle Neueinsteiger erst mal ein zweiwöchiges Training absolvieren. Während ich begierig alles Wissen in mich aufzog und mich mit vollem Elan in die Akquise stürzte, klopfen diese Typen große Sprüche und tranken morgens erst mal einen Kaffee zusammen. Und aßen zu Mittag. Zwischendurch dann noch gemütliche Zigarettenpausen. Schließlich würde der Kunde schon beim ersten Anruf anbeißen. Ist klar. Ahnen Sie schon, worauf ich hinaus will? Ganz genau: Nach einem Jahr waren von den 28 Juniorverkäufern, die mit mir angefangen hatten, nur noch zwei übrig. Alle anderen hatten längst das Handtuch geworfen, vorneweg die „großen Verkaufstalente“.

Fakt ist: Verkaufen ist kein leichter Job. Die Kunden wollen heute keine „Me-too“-Produkte mehr, sondern verlangen maßgeschneiderte Dienstleistungen, die genau zu ihren Bedürfnissen passen. Natürlich können Sie das als Verkäufer trainieren und sich entsprechend vorbereiten. Ich sage nur Bedarfsanalyse, Angebotspräsentation, Einwandbehandlung, Preisgespräch, Abschlusstechniken, After Sales. Doch die Tools sind nur die Grundausrüstung. Wissen Sie, was Sie zum Topseller macht?

Ihre Einstellung. Egal, wie begabt ein Verkäufer ist – wenn er den Job nur wegen der Kohle macht, wird er trotzdem nur ein mittelmäßiger Verkäufer sein. Gute Verkäufer verkaufen nicht, weil sie es gelernt haben, sondern weil sie dafür brennen. Und wenn Sie Ihren Job mit Leidenschaft machen, bedeutet das auch, dass Sie sich jeden Tag aufs Neue reinknien und an Ihren Fähigkeiten arbeiten. Eins sollten Sie sich immer wieder in Erinnerung rufen: Du kannst niemals gut genug sein! Auch ich bilde mich kontinuierlich weiter. Sei es Rhetorik, deine persönliche Ausstrahlung oder dein Auftreten beim Kunden – es gibt immer etwas, das Sie noch verbessern können. Also legen Sie sich ins Zeug!

**Martin Limbeck ist Inhaber der Martin Limbeck® Training Group, Experte für Blended Learning Systeme zudem 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. Limbeck ist Certified Speaking Professional 2011 (CSP), International Speaker of the Year 2012 und Top-Speaker of the Year 2014.**

Das neue Buch von Martin Limbeck "Limbeck Laws - Das Gesetzbuch des Erfolgs in Vertrieb und Verkauf" ist im Gabal-Verlag erschienen und ab 19. September für 19,90 Euro (20,50 Euro in Österreich) im Handel erhältlich.

**UND NÄCHSTEN MONTAG FOLGT TEIL 2!**

Martin Limbeck

## Termine



02.09.2016 (Ganztätig) | Berlin

**IFA - Internationale Funkausstellung**

Veranstalter: Messe Berlin GmbH



02.09.2016 - 08:00 | Wiesbaden

**Online Marketing Tag**

Veranstalter: JDK Network UG

## Jobbörse



**HAUFE** . Gruppe

**Haufe Gruppe -- Key Account Manager (m/w) eTail / eCommerce**

Gewünschtes Eintrittsdatum: ab sofort

Ort: Planegg



**Vertriebsleiter (m/w)**

Gewünschtes Eintrittsdatum: zum nächstmöglichen Termin

Ort: Wiesbaden



**TÜV NORD Vertriebsmitarbeiter für Bildungsdienstleistungen im Bereich Textile Ausbildungen für die Region Aachen und Mönchengladbach w/m**

Gewünschtes Eintrittsdatum: ab sofort

Ort: Mönchengladbach