



09. Februar 2016



Martin Limbeck

## Verkaufsprofi Martin Limbeck: Programmieren Sie sich auf Erfolg!

„Mal schauen, was der Tag so bringt“ – für Top-Speaker Martin Limbeck alles andere als ein guter Start. Denn Erfolg hängt von der eigenen Einstellung ab – und vor allem vom Siegeswillen.

von Martin Limbeck, Business-Speaker und Verkaufs-Experte

- » Weiterempfehlen
- » Kommentieren
- » Drucken

### Ähnliche News

- » Fidelity-Podiumsdiskussion: sind Fonds zukunftstauglich?
- » Finanzmärkte 2016: „Die Situation bleibt gefährlich“
- » Einbruch in Geschäftslokal: wer bezahlt Reparatur des Eingangsportals?
- » Besserer Datenaustausch: BiPRO-Projekt startet
- » Brandgefahr durch Wärmedämmung: was Makler wissen müssen

Mal ehrlich: Mit welcher Einstellung stehen Sie morgens auf und machen sich auf den Weg zum ersten Kundentermin? Sind Sie hochmotiviert und freuen sich bereits darauf, einen neuen Kunden mit Ihrem Spitzenangebot glücklich zu machen – oder graut Ihnen bereits davor, wieder mit irgendeinem Pfennigfuchser bis aufs Blut zu feilschen, um dann doch leer auszugehen? Halt, Stopp! Lassen Sie sich eins gesagt sein: Wenn Sie so miesepetrig drauf sind, können Sie sich den Weg direkt sparen. Bleiben Sie liegen, drehen Sie sich nochmal gemütlich im Bett rum und träumen Sie noch ein bisschen vom großen Erfolg. Den werden Sie nämlich mit dieser Einstellung nur in Ihren Träumen haben.

„Mal schauen, was der Tag so bringt.“ Das sind die Worte eines mittelmäßigen Verkäufers, der nicht an sich selbst und an den Abschluss glaubt. Haben Sie schon mal was von der sich selbst erfüllenden Prophezeiung gehört? Wenn Sie sich ständig einreden, dass Sie gegen die Wettbewerber keine Schnitte haben, dass deren Prämien besser sind und Sie höchstens mit Glück den Kunden gewinnen, brauchen Sie sich nicht wundern, wenn es nicht klappt. Glauben Sie, dass ein Sebastian Vettel mit dem Gedanken „Mal schauen, was so geht ...“ in ein Formel-1-Rennen startet? Sicher nicht, denn dann wäre er heute nicht viermaliger Weltmeister, sondern würde einen langweiligen Bürojob machen und sich wünschen, als Junge auf der Kartbahn mehr Siegerwillen gezeigt zu haben.

Siegeswillen – darauf kommt es an! Hören Sie auf, sich selbst mentale Steine in den Weg zu legen. Was wollen Sie sein – Sieger oder Zweiter? Für den zweiten Platz können Sie sich nichts kaufen, der Zweite ist immer der erste Verlierer. Wenn Sie den Kunden für sich gewinnen wollen, müssen Sie auch so auftreten. Daher sollte Ihr Motto immer lauten „Ich habe ein tolles Angebot und das will ich heute verkaufen“. Selbst wenn Sie nicht das beste Angebot haben – das spielt in diesem Fall keine Rolle. Denn der Kunde unterschreibt nicht nur deswegen bei Ihnen, weil Sie ihm die höchste Prämie bieten. Er spürt, ob Sie wirkliches Interesse an ihm haben. Und wenn er merkt, dass Sie für Ihren Job brennen und voll hinter Ihrem Angebot stehen, wird er sich bei Ihnen gut aufgehoben fühlen – und einschlagen.

Richten Sie Ihren Fokus immer auf den Abschluss: Nicht nur, weil Sie ihn erreichen können. Sondern vor allem, weil Sie ihn wollen!

### Der Autor

Martin Limbeck ist Inhaber der Martin Limbeck® Training Group und einer der meistgefragten und renommiertesten Business-Speaker und Verkaufs-Experten auf internationaler Ebene. 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 in den letzten Jahren zu einem der effektivsten und wirksamsten Redner gemacht.

Foto: Nils Schwarz

Anzeige

### Unsere aktuellen Online-Seminare

- + Kreditversicherung
- + Haftpflichtversicherung
- + Technische Versicherung

ANMELDEN

IHR PLUS AN KOMPETENZ

