



14. März 2016



Martin Limbeck

Martin Limbeck: „Ein Top-Verkäufer hat keine Uhr“

Dienst nach Vorschrift? Verkaufsprofi Martin Limbeck hält davon nicht viel. Er ist der Meinung: wer es ganz nach oben schaffen will, kennt keinen 9-to-5-Job.

» Weiterempfehlen

» Kommentieren

» Drucken

Ähnliche News

- » Risikoklassen, Rabatte und E-Autos: so hat die VAV ihren Kfz-Tarif erneuert
- » D.A.S. finanziert Wohnungen für Flüchtlinge
- » Wiener Städtische mit preiswerter BU-Alternative
- » Versicherung 4.0: Der Vertrieb muss sich neu erfinden
- » Große digitale Hürden und wenig Nachwuchs-Talente in Unternehmen weltweit

von Martin Limbeck

Ich bin jetzt seit 25 Jahren Verkäufer mit Leib und Seele. Von Anfang an habe ich mich voll reingekniet – und gebe auch heute immer noch alles. Und noch ein bisschen mehr. Bei mir gibt es kein „nine to five“. Feierabend ist für mich, wenn die Arbeit erledigt und der Kunde happy ist. „Der Limbeck hat leicht reden bei seinem Verdienst“, denkt sich jetzt wahrscheinlich der ein oder andere. Was diese Leute dabei übersehen: Wenn ich immer nur Dienst nach Vorschrift gemacht hätte, wäre ich nicht der Martin Limbeck, der ich heute bin. Von nichts kommt nichts!

Bei vielen Verkäufern scheint das jedoch noch nicht angekommen zu sein. Vor kurzem hielt ich einen Vortrag auf einer Messe. Unter den Ausstellern waren auch zwei Heizungsbauer. Für mich kam das wie gerufen, denn in meinem neuen Haus brauche ich eine neue Heizung. Das sagte ich dann auch auf der Bühne. Laut und deutlich. Und was machen die beiden Anbieter? Packen nach meinem Vortrag so schnell wie möglich ihre Sachen und bauen den Stand ab. Klar, schließlich war Freitagnachmittag und der Feierabend in greifbarer Nähe. Mal ehrlich – wie würden Sie sich in so einer Situation entscheiden? Möchten Sie lieber pünktlich nach Hause kommen oder die Chance ergreifen, vielleicht einen fetten Auftrag einzufahren? Für mich ist die Antwort klar. An dieser Stelle trennt sich die Spreu vom Weizen. Hier wird entschieden, ob Sie Topverkäufer oder Durchschnitt sind!

Anzeige

Jetzt kostenlos anmelden und vom Expertenwissen der R+V profitieren!

Jetzt Plätze sichern – limitierte Teilnehmerzahl

ANMELDEN

IHR PLUS AN KOMPETENZ



Stellen Sie sich vor, Sie kommen ins Krankenhaus und der Chirurg hat Feierabend

Gehen Sie mal eine halbe Stunde vor Ladenschluss in ein großes Kaufhaus. Dass Sie nicht mit Blicken getötet werden, ist echt alles! Da wird geplauscht, auf die Uhr geschaut – und der Kunde geflissentlich ignoriert. Ist ja auch echt eine „Unverschämtheit“, dass ich mein Geld loswerden möchte. Hallo, was läuft da schief? Für mich ist es Ehrensache, dass ich einen Termin ordentlich zu Ende bringe, auch wenn ich in fünf Minuten eigentlich Feierabend hätte. Ich vergleiche das gerne mit einem Arzt. Stellen Sie sich mal vor, Sie werden ins Krankenhaus eingeliefert mit einer Blinddarmentzündung. Sofortige Notoperation. Danach sagt Ihnen der Chirurg, dass er beim Zunähen schnell gemacht hat, weil er schon Feierabend hatte. Und Sie müssen dann mit einer hässlichen Narbe leben.

Ich denke, Sie verstehen, worauf ich hinaus will: Verkauft wird immer! Wer es bis an die Spitze schaffen will, darf nicht Dienst nach Vorschrift machen. Haben Sie Ihre Augen und Ohren überall. Sie sind Versicherungsmakler? Dann fragen Sie abends auch mal Ihren Nachbarn, ob er gut abgesichert ist. Das macht einen echten Top-Verkäufer aus.

Der Autor

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. 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