

Beraten und Verkaufen



(c) Istock/lilu_foto

WIESO BEI EINEM NEIN DER SPASS ERST ANFÄNGT



(c) Thorsten Roos

„Nein!“ Autsch – das tut weh. Niemand bekommt gerne einen Korb. Da will ich mich gar nicht ausnehmen. Wissen Sie, was hier den Unterschied zwischen einem durchschnittlichen Verkäufer und einem Topseller ausmacht? Wie Sie damit umgehen. Nutzen Sie die Energie, um zum Konter auszuholen, oder sinken Sie getroffen zu Boden und kriechen mitsamt Ihrem Angebot aus dem Büro des ursprünglich so vielversprechenden Klienten?

Von Martin Limbeck

Ich bin zwar seit mehr als 30 Jahren als Verkäufer tätig, doch ein „Nein“ fährt mir immer noch wie ein Stromstoß durch den Körper. Eine Illusion muss ich Ihnen direkt nehmen: Ja, auch Topverkäufer hören ab und an ein Nein. Und uns tut es genauso weh wie Ihnen. Auch ich habe klein angefangen. Als junger Kopiererverkäufer habe ich mir eine Klatsche nach der nächsten abgeholt. Im ersten Jahr sammelte ich satte 919 Absagen. Das Gute daran? Auf der anderen Seite der Rechnung standen 81 verkaufte Kopierer, die mir ein für damalige Zeiten traumhaft anmutendes Jahresgehalt von 89.000 DM einbrachten! Klar waren meine Kollegen neidisch. Aus meiner Sicht allerdings zu Unrecht. Da hieß es schnell „Der Limbeck, dem ist das Verkaufen ja in die Wiege gelegt worden!“. Nein, ist es nicht. Verkaufen ist harte Arbeit. Du musst dranbleiben – genau das haben die anderen nämlich nicht gemacht. Statt es bei der nächsten Adresse frisch heraus zu versuchen, haben meine Mitstreiter lieber zusammen in der Kantine gesessen und ihre Wunden geleckt. Nicht mit mir. Wenn ich eins gelernt habe, dann, dass ein „Nein“ nicht das Ende ist. Wenn ich mich davon hätte in meine Grenzen weisen lassen, wäre ich überhaupt nicht Verkäufer geworden. Ich habe 150 Bewerbungen geschrieben, bis mich überhaupt jemand zum Vorstellungsgespräch eingeladen hat, denn einen Verkäufer Anfang zwanzig wollte keiner haben. Ich korrigiere: fast keiner.

Ich verrate Ihnen etwas: Für mich bedeutet „Nein“ heute nichts anderes mehr als „Noch ein Impuls nötig“. Ehrlich gesagt freue ich mich sogar darüber, denn dann wird das Verkaufsgespräch erst richtig interessant. Meistens ist das Nein eines Kunden nämlich gar keine endgültige Entscheidung, sondern lediglich sein stärkster Einwand. Der Kunde ist sich dessen oft gar nicht bewusst. Entscheidend ist jetzt, dass Sie ein besseres Blatt auf der Hand haben und ihn dabei unterstützen, den eigentlichen Einwand, der sich hinter dem Nein verbirgt, herauszuarbeiten und sofort zu entkräften. Also hissen Sie nicht direkt die weiße Fahne, wenn das gefürchtete Wort kommt. Es ist Ihre Chance, dem Kunden zu zeigen, dass Sie ein Topverkäufer sind! Ihre Strategie war zwar nicht gut genug, um den Deal direkt einzutüten – doch Sie haben sicher noch eine weitere im Ärmel. Also atmen Sie durch, schütteln Sie Ihre Enttäuschung ab und versuchen Sie es nochmal, getreu dem Motto „aufstehen, Krone richten, weitermachen“. Das Einzige, das Sie in Ihrem Leben einfach so aufgeben dürfen, ist ein Brief oder ein Päckchen – bei der Post!

Martin Limbeck ist Inhaber der Martin Limbeck® Training Group, Experte für Blended Learning Systeme zudem Business-Speaker und Verkaufs-Spezialist 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.

Martin Limbeck

Termine



30.08.2016 (Ganztätig) | Düsseldorf

HORIZONT - Werbewirkungsgipfel

Veranstalter: dfv Conference Group GmbH



30.08.2016 (Ganztätig) | Zürich

10. Fachmesse SuisseEMEX

Veranstalter: EMEX Management GmbH

Jobbörse



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