Der Autor

Martin Limbeck
Premium
http://www.martinlimbeck.de/

Weitere Artikel des Autors

Einmal gekauft hat er schon | Was Sie in Sachen Extrameile von einem Taxifahrer lernen können!

Praxistipp Nr.313 | Es ist nicht entscheidend, wen du kennst | Entscheidend ist, wer dich kennt!

Werden Sie nicht zum „Ghost" | Nach dem Abschluss ist vor dem Abschluss!

Martin Limbeck | Alles Einstellungssache - Wer lacht, verkauft!

Die Riester-Rente: Aus Ihrer Sicht den Kunden zu empfehlen?

- Ja, ist eine funktionierende Geldanlage
- Nein, zu wenig Rendite... und das Alter
- Jein, es kommt wirklich auf den Einzelfall an

Jetzt abstimmen!

16.10.2016 | Vertriebstipp der Woche

Einmal gekauft hat er schon | Was Sie in Sachen Extrameile von einem Taxifahrer lernen können!

Du kannst als Verkäufer dauerhaft nur Erfolg haben, wenn du hinter deinem Produkt, deiner Dienstleistung, deinem Unternehmen und seiner Marke stehst. Da gibt es für mich nichts dran zu rütteln. Denn nur, wenn du dich wirklich zu hundert Prozent mit deinem Job identifizierst, kannst du auch Rückschläge wegstecken – ohne in dauerhafte Depressionen zu verfallen. Verkaufen ist für mich kein Beruf, sondern vielmehr meine Berufung. Diese Einstellung ist es, die du brauchst, um immer weiterzumachen. Selbst dann, wenn du unzählige Neins schlucken musst und am Tag von zehn Vorzimmerdamen abgewimmelt wirst. Nur wenn du dich absolut mit deiner Arbeit identifizierst, weißt du, warum du trotzdem dranbleibst, warum du jeden Tag Termine mit Neukunden vereinbarst, warum du die Extrameile für deine Kunden gehst. Warum du dich immer wieder neu motivierst.

Ohne Fleiß kein Preis

Neben der Motivation kommt auch noch ein zweites, schwerwiegendes Thema dazu: Fleiß. Mal ehrlich – wie viel Mühe geben Sie sich? Wie verbissen bleiben Sie an einem potenziellen Kunden dran? Welche Extrameilen gehen Sie für Ihre Kunden? Ich möchte mir auf keinen Fall vorwerfen müssen, dass ich nur halbherzig bei der Sache war. **Wie wäre es, wenn wir den Spieß mal umdrehen: Wann sind Sie zuletzt nach Hause gekommen und waren so richtig begeistert – von einem Laden oder einem Verkäufer?** Sie erinnern sich nicht? Jetzt klingeln bei Ihnen hoffentlich die Alarmglocken. Sorgen Sie dafür, dass es Ihren Kunden nicht genauso geht! Knien Sie sich rein und begeistern Sie Ihre Klienten, indem Sie mitdenken, statt sie nur abzufrühstücken! Ich war letztens wieder zu nachtschlafender Zeit unterwegs nach Leipzig. Die, die mich kennen, wissen: Pyjama-Bomber, die frühestmögliche Maschine. Zugegeben – auch ich hasse frühes Aufstehen wie die Pest. Doch wenn du erst mal gemütlich im Bett liegen bleibst, dann entspannt frühstückst und dich erst danach an die Arbeit machst, hat dein Kunde vielleicht schon woanders gekauft! Mein Motto lautet daher ganz klar: Der frühe Vogel holt den Abschluss!

Würden Sie für Ihre Kunden im Regen stehen?

Worauf ich eigentlich hinaus wollte: Ich hatte einen Vortrag an der Uni, machte mich also am Flughafen auf den Weg zum Taxistand. Wann haben Sie zuletzt bei Regenwetter ein Taxi genommen? Die Chance, dass ein Fahrer aussteigt und dir die Tür aufhält, sinkt mit jedem weiteren Regentropfen beträchtlich. Umso überraschter war ich, dass ein Fahrer wie selbstverständlich aus seinem Wagen ausstieg, mir die Tür öffnete und auch noch meine Tasche im Kofferraum verstaute. Wow, erster Pluspunkt! Und er verbrachte die Fahrt nicht damit, mit seinem Cousin dritten Grades lauthals in seiner Muttersprache zu telefonieren – zweiter Pluspunkt! Stattdessen fragte er mich nach meinem Namen und wollte wissen, was ich so mache. Und jetzt halten Sie sich fest: Er fragte mich beim Aussteigen, in welchem Hotel ich übernachten und wann es für mich denn wieder zurückgehen würde! Ich hatte natürlich den frühestmöglichen Rückflug gebucht, Abholung demnach weit vor Sonnenaufgang. Natürlich war ich gespannt – und wurde nicht enttäuscht. Raten Sie mal, wer am nächsten Morgen um fünf Uhr in der Lobby stand und mich zum Wagen brachte. Wie geil ist das denn? So sieht echte Kundenbegeisterung aus! Ich muss wohl kaum noch dazu sagen, dass ich die Handynummer dieses Mannes seitdem unter dem Suchbegriff „Taxi Leipzig" abgespeichert habe. Natürlich hätte er auch einfach in bester 08/15-Manier seinen Job machen können. Für ihn wäre das sicher bequemer gewesen, doch mich hätte er dann definitiv nur durch extremen Zufall nochmal als Kunden gehabt. Denken Sie daran, wenn Sie Ihren nächsten Kundentermin haben und gehen Sie die Extrameile – es lohnt sich!

<- Zurück zu: Vertriebsnachrichten

Multimedia

Autoren auf Vertriebsnachrichten. Finanzberater, Coaches, Trainer und interessante Menschen.