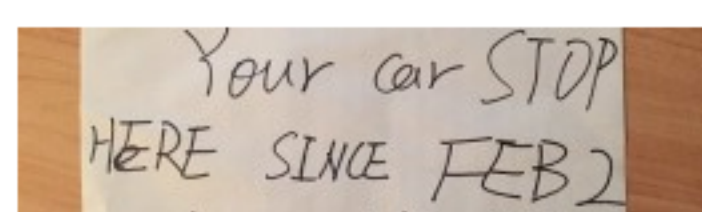


"Stinkefinger und Kopf-ab-Zeichen" - Flüchtlinge sollen in Clausnitz massiv provoziert haben



Stillende Mütter, merkt ihr, wie lächerlich ihr euch macht?



Er wollte sich an einem Falschparker rächen - und machte einen unfassbar dummen Fehler

BLOG

Eine offene Plattform für kontroverse Meinungen und aktuelle Analysen aus dem HuffPost-Gastautorennetzwerk



Martin Limbeck

Fan werden ✉
Business-Speaker und Verkaufs-Experte

Top-Verkäufer haben Rückgrat: Lass dich nicht verbiegen!

Veröffentlicht: 20/02/2016 19:05 CET | Aktualisiert: 20/02/2016 19:05 CET



Ein echter Top-Verkäufer kann alles verkaufen. Nur eine Sache solltest du dir niemals abluhnen lassen: Deine Seele. Egal wie toll ein Deal auf den ersten Blick erscheint - er ist es nicht wert, dass du vor dem Kunden buckelst und dich zum Affen machst. Denn nur zu schnell wird aus dem Mega-Geschäft eine unangenehme Fußfessel, aus der du dich nicht mehr herauswinden kannst.

Was ein Porsche mit Sandförmchen gemeinsam hat

Ich weiß noch genau, wie der Personalleiter einer angesehenen Firma einmal zu mir sagte, dass ich unbedingt auch den Chef des Unternehmens kennenlernen solle. Und im gleichen Atemzug erwähnte er, dass er mich vorwarnen müsse. Der Mann hätte ein ausgeprägtes Bewusstsein für Gleichheit und Fairness. Und deswegen sollte ich doch bitte meinen Porsche nicht vor der Tür parken. Sie wissen schon, von wegen Sozialneid und so.

Jetzt mal ehrlich, wir sind doch alle erwachsen, oder? Ich musste schwer an mich halten, nicht lauthals zu lachen. Das ist ja schlimmer als im Sandkasten im Kindergarten, wo die Erzieherinnen peinlich genau darauf achten, dass die lieben Kleinen auch ja keine Spielsachen von Zuhause mitbringen, damit sich kein Kind benachteiligt fühlt. Genauso ging es mir. Ich sollte also meinen Porsche verstecken.

Nicht mit mir. Das hieße, mich selbst zu verstecken. Und das ist etwas, was ich noch nie gemacht habe. Auch damals nicht, als ich noch ein kleiner, dicker, rothaariger Junge war, der es von allen drüber bekommen hat. Wahrscheinlich denkst du jetzt, dass das ganz schön blöd war.

Zugegeben, wenn ich mich unauffälliger verhalten hätte, dann wäre mir vielleicht die ein oder andere Demütigung erspart geblieben. Doch das entspricht einfach nicht meinem Naturell. Ich stehe zu dem, was ich bin. Sch***egal, was andere davon halten. Dieses Auto ist nicht einfach nur ein Auto, es ist auch **Ausdruck meiner Leidenschaft für meine Arbeit**. Ich gebe Vollgas, hänge mich voll rein - Pedal to the metal!

Und natürlich ist der Porsche auch Ausdruck meines Erfolgs. Ich bin stolz auf das, was ich bisher in meinem Leben geleistet habe. Und ich bin stolz darauf, dass ich mir mit meiner Arbeit den Kindheitstraum erfüllen konnte, einen Porsche zu besitzen. Ok, zwei, um genau zu sein. Natürlich musst du dir in so einer Situation im Klaren sein, dass es immer Menschen geben wird, die dir den Erfolg nicht gönnen.

Das sind dann die, die neidisch auf dein Auto schielen und meinen, dass sie sowas nicht nötig hätten. Ihr Golf würde sie schließlich auch prima von A nach B bringen. Meistens sind das jene Zeitgenossen, die keinen Finger krumm machen und um Schlag 17 Uhr aus dem Büro verschwinden. Von nichts kommt nichts!

Nur Loser haben keine Personality

Das ist natürlich alles leicht gesagt, wenn der Rubel rollt. Viele Verkäufer tapen in die Unterwürfigkeitsfalle, wenn die Bilanz gerade eher bescheiden aussieht und sie dringend einen Abschluss benötigen. **Da wird dann geschleimt, was das Zeug hält:** „Wie schön, dass Sie sich Zeit für mich genommen haben ...“, „Für einen Mann von Ihrem Kaliber wäre dieses Produkt genau das Richtige ...“. Stopp! Wenn du noch einen Funken Verkäuferstolz in dir hast - lass es.

Wenn du dem Kunden quasi die Füße küsst, kannst du auch direkt zu Hause bleiben. Denn damit gibst du wertvolle Trümpfe aus der Hand. Mal ehrlich - welcher Kunde nimmt so einen Bückling denn noch ernst? Da kannst du die Verzweiflung förmlich riechen. Was dir dann blüht, kannst du dir wahrscheinlich denken: Der Kunde wird genüsslich an der Preisschraube drehen, bis es schmerzt - schließlich wittert er, wie dringend du einen Abschluss brauchst. Und das kannst du ihm nicht mal übel nehmen, weil du ihm die Steilvorlage geliefert hast.

Das gleiche gilt, wenn dich der Kunde warten lässt. Nur Weicheier geben hier klein bei und verschieben zähneknirschend ihre nachfolgenden Termine oder den Feierabend. Als Top-Verkäufer bist du mit dem Kunden auf Augenhöhe - und das solltest du ihn spüren lassen.

Dein Gesprächspartner lässt dich schon seit 15 Minuten wie bestellt und nicht abgeholt am Empfang warten? Dann ist es an der Zeit, ein Exempel zu statuieren. Denn deine Zeit ist nicht minder kostbar als die des anscheinend viel beschäftigten Klienten. Hinterlasse ihm die Nachricht, dass du gerne einen neuen Termin vereinbaren würdest und geh. Schließlich bist du kein Bittsteller, der es nötig hat, um Aufmerksamkeit und Almosen zu betteln.

Auch Top-Verkäufer haben ein Privatleben!

In meinen Seminaren lasse ich die Teilnehmer gerne verschiedene Situationen durchspielen. Stell dir folgendes vor: Du bist beim Kunden und hältst deine Präsentation. Das Ganze zieht sich allerdings ewig hin, und der wichtigste Entscheider kommt erst nach einer halben Stunde dazu. Allerdings drängt die Uhr, da du deinem Sohn versprochen hast, abends mit ihm zum Fußball zu gehen. Wie verhältst du dich?

Viele Verkäufer fangen hier an, rumzudrucksen. „Ich kann doch den Kunden nicht sitzen lassen ...“. Ich verrate dir mal etwas: Doch, kannst du! Mir ist meine Familie unglaublich wichtig. Dazu stehe ich, denn das ist ein weiteres Puzzlestück meiner Persönlichkeit. Ich tanke Kraft im Kreise meiner Lieben, und wenn ich meinem Sohn etwas versprochen habe, dann halte ich das.

Genauso sage ich das auch meinem Kunden. Und weißt du was? Das ist keine erfundene Geschichte, ich habe es schon genau so erlebt. Ich nehme am Geburtstag meines Sohnes grundsätzlich keine Auftritte an - egal, zu welchem Honorar. Mit solchen Ansagen muss dein Kunde klarkommen.

Und habe ich einen Auftrag verloren, weil ich mit meinem Sohn zum Fußball gegangen bin? Nein. Auch in den Augen meines Kunden bin ich kein Stückchen gesunken. Eher im Gegenteil: Inzwischen sind wir per du und begegnen uns seit Jahren voller Respekt. Sowas geht nur, wenn du klar die Grenzen aufzeigst und deutlich machst, dass du als Verkäufer in derselben Liga spielst. Du wirst sehen: Wenn du dir als Experte Respekt verschafft hast, ist es überhaupt nicht nötig, dich zu verbiegen. Und wer sich nicht mehr verbiegen muss, in dessen Universum ist Misserfolg nicht vorgesehen.

Martin Limbeck ist Autor des Buchs *Warum keiner will, dass du nach oben kommst*

...

