Der Autor

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

Weitere Artikel des Autors

Martin Limbeck: Der Kunde ist König - solange er sich anständig verhält!

Wenn der Makler zweimal klingelt | Warum door-to-door Vertrieb noch lange nicht out ist

Verkauft wird immer | Machen Sie sich Ihre Business-Flüge zum Vergnügen!

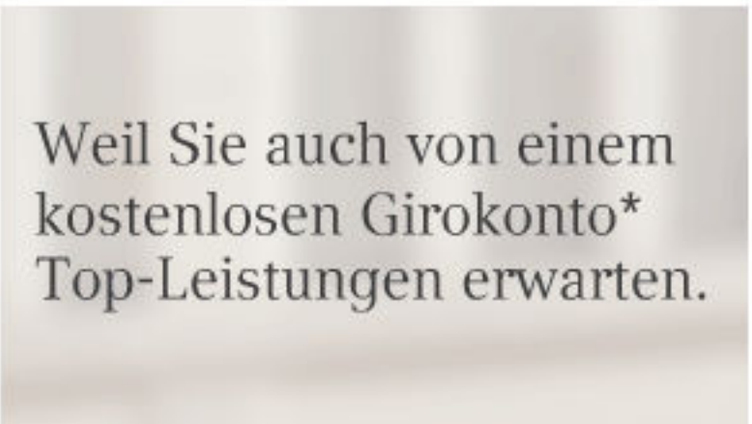
Martin Limbeck: „Sie sprechen mit der Mailbox von ..." | Machen Sie sich nicht zum Deppen!

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!

COMMERZBANK



Jetzt kostenloses Girokonto* eröffnen

14.03.2016 | Nachrichten Navigator

Martin Limbeck: Der Kunde ist König - solange er sich anständig verhält!

„Also zu dem Preis kommen wir nicht ins Geschäft, das ist mir zu teuer." Sicher haben Sie solche Kunden schon erlebt. Sie feilschen bis aufs Blut und versuchen, jeden noch so kleinen Bonus rauszuholen. Und wahrscheinlich haben Sie auch den Fehler gemacht, sich darauf einzulassen. Keine Sorge, ich will Sie nicht vorführen. Ich musste dieses Lehrgeld ebenfalls zahlen. Als junger Verkäufer habe ich nämlich geglaubt, dass es danach besser wird. Doch weit gefehlt! Das ist meist die Sorte Kunde, die dich mehr kostet, als du eigentlich an ihr verdienst. Denn sie haben dauernd Beschwerden, wollen eine Nachbesserung oder noch einen Rabatt. Wenn ich aus solchen Situationen eins gelernt habe, dann das: Du musst den Mut haben, auch mal Nein zu sagen! Ja, Sie haben richtig gelesen. Irgendwann ist Schluss. Eigentlich bin ich ein durch und durch optimistischer Mensch. Und ich liebe Herausforderungen, schwierige Kunden im Speziellen. Manchmal ist es jedoch besser, loszulassen. Frei nach dem Motto „der Klügere gibt nach". Es gibt Nüsse, die sind so hart, dass du dir höchstens die Zähne daran ausbeißt.

Trauen Sie sich, Nein zu sagen!

Sie stehen seit Wochen in Kontakt mit einem potenziellen Kunden? Er bittet Sie um noch einen Termin, dann um Bedenkzeit – und schließlich um eine erneute Erläuterung seiner Vorteile? Lassen Sie es gut sein. In der Zeit, die Sie hier verschwenden, können Sie locker fünf neue Kontakte machen. Trennen Sie sich von solchen Energiefressern! Etwas Ähnliches habe ich auch im Laufe meiner Karriere als Speaker gelernt. Am Anfang habe ich natürlich alle Anfragen zugesagt. Sagen wir mal so – ein paar Tiefschläger waren schon dabei. Wenn du dich vor fast leeren Stuhlreihen zum Deppen machst oder für umme durch die halbe Republik braust, kommen dir schon Zweifel. Ich habe mich daher für einen mutigen Schritt entschieden: Ich habe auch mal Nein gesagt.

Das sollten Sie als Verkäufer genauso tun. Wenn Sie das Gefühl haben, dass etwas nicht mit rechten Dingen zugeht, der Kunde keinen solventen Eindruck macht oder die Chemie einfach nicht stimmt. „Klar, der Limbeck hat gut reden bei seinem Einkommen", denken Sie jetzt wahrscheinlich. Natürlich musst du es dir erst mal leisten können, einen Auftrag abzulehnen. Doch glauben Sie mir, Geld ist nicht alles. Mir ist es extrem wichtig, mich mit einem guten Gefühl an die Arbeit zu machen. Und das geht nicht, wenn mir ein Kunde so gegen den Strich geht, dass ich am liebsten im Bett bleiben würde. Klar heißt es immer „der Kunde ist König". Das ist er bei mir genau so lange, wie wir uns auf Augenhöhe und mit Respekt begegnen. Lassen Sie sich also nicht zum Hofnarren machen und haben Sie stets Ihren eigenen Wert vor Augen. Sie haben es gar nicht nötig, sich alles gefallen zu lassen!

<- Zurück zu: Vertriebsnachrichten