



Clever einrichten.  
Tipps für  
schöneres Wohnen.



## „Ein Verkäufer kennt keine Angst!“

23.08.2016 | VON MARTIN LIMBECK | SELBSTMANAGEMENT



Keine Beiträge mehr verpassen? Hier zum Newsletter anmelden!



„Ein Indianer kennt keinen Schmerz!“ In meiner Kindheit war das ein geflügeltes Wort. Als Junge musste ich so einiges einstecken. Klar hätte ich den Rabauken auch aus dem Weg gehen können. Doch es gibt nur eins, was noch schlimmer ist, als pummelig und rothaarig zu sein: ein Feigling zu sein. Ich wollte nicht Limbeck, der Angsthase sein.

★★★★★  
5.00/5 (100.00%)  
1 Bewertung(en)

Auch wenn ich manchmal Bammel hatte, was die Kerle wohl aus Langeweile wieder mit mir anstellen würden. Zum Glück sind diese Zeiten lange vorbei, doch diese Erfahrungen haben mich nachhaltig geprägt. Denn so viel ändert sich da gar nicht. Auch wenn du erwachsen bist, hast du dieses Bild in deinem Kopf eingeebrannt: Du bist zwölf und der ein Jahr ältere und grössere Junge verdrischt dich.

Es geht gar nicht so sehr um die körperlichen Schmerzen. Blaue Flecken und aufgeschlagene Knie verheilen. Was wirklich schmerzt, ist das Gefühl, der Unterlegene zu sein. Als junger Kerl hat mir das schwer zugesetzt. Bis ich gelernt habe, mit meiner Angst und Unsicherheit umzugehen und sie richtig zu kanalisieren.

### Angst ist, was du draus machst

Angst haben wir alle irgendwann mal. Der Unterschied liegt in der Frage, wie drehst du's ins Positive und nutzt es als Kraft. Ich erinnere mich noch genau daran, wie ich als Verkäufer-Frischling das erste Mal auf Kaltakquise-Tour ging. Ich war bestens gewappnet, hatte vorher im Seminar gepaukt wie ein Besessener.

Der Haken an der Sache: Ich hatte eine Heidenangst. Sass in meinem Auto, rauchte eine Zigarette nach der nächsten und schwitze mein Hemd durch. Verstehen Sie mich nicht falsch: Vor dem Akquirieren an sich hatte ich keine Angst. Ich hatte Angst davor, ein „Nein“ zu kassieren. Niemand bekommt gerne eine Abfuhr, egal ob es um Mädels oder Geschäfte geht. Eins ging mir dann jedoch auf: Es bringt überhaupt nichts, sich bereits vor dem Termin in die Hosen zu machen. Denn ich weiss ja erst, was mein Gegenüber von mir hält, wenn ich auch hingehhe. Also ran an den Mann – oder die Frau!

Fürs Erste bin ich mit dieser Taktik ganz gut gefahren. Ich habe meine Angst dazu genutzt, um noch besser zu werden. Ich habe rangeklotzt wie ein Besessener, bin von Erfolg zu Erfolg gehastet – ständig mit diesem kleinen Teufel im Nacken. Der Haken an der Sache: Das geht auf Dauer nicht gut. Denn die Angst vor einem Nein, vor Zurückweisung ist und bleibt negativ behaftet.

Mal ehrlich: Wollen Sie Ihre Motivation aus dem schalen Brunnen der Furcht schöpfen – oder aus der sprudelnden Quelle der Begeisterung? Fokussieren Sie sich auf Ihre Stärken! Ihre Motivation und Souveränität, Ihre Selbstsicherheit und positive Energie, Ihre Gelassenheit und Fokussierung sind die Push-Faktoren, die Ihnen die nötige mentale Stärke geben, alle Hindernisse zu überwinden und aus Herausforderungen Erfolge zu machen, aus Wechselkunden treue Fans, aus einem harten Nein ein begeistertes Ja, aus mittelmässigen Einmalabschlüssen dauerhafte Kundenbeziehungen.

### Stehen Sie zu Ihren Stärken!

Das Schwierige daran: Sie müssen erst einmal erkennen und sich eingestehen, worin Sie wirklich gut sind. Geht es Ihnen auch so, dass Ihnen zuerst einmal einfällt, was Sie alles nicht so gut können? Die gute Nachricht: Dafür können sie nichts. Für mich ist dieses Verhalten eine typisch deutsche Eigenschaft. Schon in der Schule geht es damit los. Wie wäre es damit, den Kindern die Möglichkeit zu geben, in den Fächern noch besser zu werden, die ihnen Spass machen? Nein, stattdessen wird jede Menge Zeit und Energie darauf verschwendet, dass jeder möglichst in allem gut sein soll. Das Ergebnis: viel unauffälliger Durchschnitt anstelle echter Spitzentalente.

Für mich stand früh fest, dass ich unbedingt Verkäufer werden wollte. Ich hatte ein loses Mundwerk und habe die Leute von Anfang an schwindelig gequatscht. Es war mir völlig egal, dass es Wettbewerber gab, die wesentlich länger im Geschäft waren als ich und deutlich mehr Erfahrung hatten. Sie zweifeln daran, ob Ihr Angebot gegen den Wettbewerber bestehen kann? Sind sich nicht sicher, ob Sie die möglichen Einwände des Kunden entkräften können?

Wer so denkt, kann direkt im Bett bleiben. Das gibt nichts! Das, was wirklich zählt, ist Ihre Einstellung: Fokussieren Sie sich auf das, was geht. Sagen Sie zu sich selbst: „Ich will heute meinem Kunden das Produkt verkaufen – weil ich das beste Angebot für ihn habe.“ Glauben Sie mir, Ihr Kunde spürt den Unterschied. Und nicht nur das: Er merkt auch, dass Sie ehrlich daran interessiert sind, die für ihn beste Lösung zu finden. Dann ist es auch völlig ok, wenn Sie abschlussorientiert auftreten.

### Aufstehen, Krone richten, weitermachen

Allerdings schützt auch die grösste Motivation nicht vor Niederlagen. Selbst Siegerverkäufer haben dann und wann eine Pechsträhne. Hier entscheidet sich, aus welchem Holz Sie geschnitzt sind: Blasen Sie weiter Trübsal – oder erinnern Sie sich stattdessen an die vielen Erfolge, die Sie schon erzielt haben? Mal ehrlich: Wenn Sie das alles geschafft haben, wie gross ist dann die Wahrscheinlichkeit, dass Sie auch diese schwierige Situation souverän meistern? Sehr gross, denn offensichtlich sind Sie ein Sieger.

Zum Schluss möchte ich Ihnen noch eins verraten: Machen Sie sich keinen Kopf, wenn es mit dem Umprogrammieren nicht sofort klappt. Ich habe auch erst nach Jahrzehnten meinen Angelschein gemacht. Nicht, weil ich vorher keine Zeit hatte, sondern weil ich höllische Prüfungsangst hatte. Ganz genau, die Angst vor dem Nein. Ich hätte ja durchfallen können. Erst mit Anfang 40 war ich so gefestigt, dass ich mich der Herausforderung gestellt habe. Jetzt darf ich sogar offiziell bescheinyt fischen.

**MARTIN  
LIMBECK**

**LIMBECK  
LAWS**

DAS GESETZBUCH  
DES ERFOLGS  
IN VERTRIEB UND  
VERKAUF



**GABAL**




**Martin Limbeck – Sein neues Buch**


**Limbeck Laws**  
Das Gesetzbuch des Erfolgs in Vertrieb und Verkauf

GABAL Verlag, 2016  
Hardcover, 240 Seiten  
ISBN: 978-3-86936-721-7  
€ 19,90

Erhältlich ab 19.09. unter [www.limbecklaws.de](http://www.limbecklaws.de) oder in der Buchhandlung Ihres Vertrauens.

Artikelbild: © BsWei – Shutterstock.com

 Zum Autor

 Letzte Beiträge




Über **Martin Limbeck**

Martin Limbeck ist einer der meistgefragten und renommiertesten Business-Speaker und Verkaufs-Experten auf internationaler Ebene. Seit mehr als 20 Jahren begeistert er mit seinem Insider-Know-how und praxisnahen Strategien Mitarbeiter aus Management und Verkauf. Bis heute trat er bereits in mehr als 20 Ländern auf der ganzen Welt auf. 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 2014 in den letzten Jahren zu einem der effektivsten und wirksamsten Speaker gemacht.

#### SOCIAL MEDIA

#### MEISTGELESEN

 **Apple Pay in der Schweiz – positiv trotz holprigem Start**

 **Welle 7: Konzeptcenter in Bern eröffnet am 8. August**

 **In der Krise? Versicherungsbroker Knip**

 **belmedia Verlag – Schweizer Spezialist für digitalen Content**

 **Immobilien: Eigentümern drohen höhere Steuern**

 **Warum der Erfolg erfolgt**

 **StartUp Challenge an der EFPL – Sieger stehen fest**

#### EMPFEHLUNGEN

#### PUBLIREPORTAGEN

#### TOP AUTOREN

 **belmedia redaktion**  
Webbasiertes  
Videokonferenztool: ToGazer

 **Olaf Hoffmann**  
Hinter jedem grossen Mann steht eine starke Frau und anders herum

 **Janine El-Saghir**  
Die Schweizer Berufslehre – auch international künftig ein Erfolgsmodell?