

Der Autor



**Martin Limbeck**  
Premium  
<http://www.martinlimbeck.de/>

Weitere Artikel des Autors

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!

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

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

Weil Sie auch von einem kostenlosen Girokonto\* Top-Leistungen erwarten.

► Jetzt kostenloses Girokonto\* eröffnen



23.08.2016 | Vertriebstipp der Woche

Es ist nicht entscheidend, wen du kennst | Entscheidend ist, wer dich kennt!

„Ich brauche dringend mal wieder ein paar Abschlüsse! Ich quatsche mir den Mund fusselig, doch meine Kunden kaufen einfach nicht. Wieso schafft der Martens das im Handumdrehen?“ Kommt Ihnen das bekannt vor? Die gute Nachricht: Es liegt nicht an Ihrem Bereich. Die schlechte: Es liegt an Ihnen. Mal Hand aufs Herz: Gehen Sie immer nach dem gleichen Muster vor? Halten Sie sich eisern an die Regeln, die Ihnen bei Ihrer ersten internen Schulung eingetrichtert wurden? Herzlichen Glückwunsch, dann sind Sie ein wunderbarer 08/15-Verkäufer! Verstehen Sie mich nicht falsch, mit Sicherheit machen Sie Ihren Job ordentlich. Doch das ist nicht gut genug. Und gut genug ist weit entfernt von brilliant. Lassen Sie sich nicht länger rundlutschen, sondern zeigen Sie Ihre Ecken und Kanten!

Personality statt Pappenheimer

Für mich war von Anfang an klar: Ich will die kleinste Nummer im Verkauf werden. Die Nummer eins! Klar schreit das nach harter Arbeit. Nur wenn du alles gibst, schaffst du es bis an die Spitze. Wie schaut es mit Ihnen aus: Wollen Sie sich mit dem zweiten Platz zufriedengeben? Ich sage es nur ungern, doch der Zweite ist immer der erste Verlierer. Beim Verkaufen müssen Sie sich dringend vom olympischen Gedanken verabschieden: „Dabei sein ist alles“ gilt hier nicht.

Merken Sie es sich ein für alle Mal: Verkäufer sind keine Verteiler! Sie möchten Ihre Kunden begeistern? Dann zeigen Sie, was Sie auf dem Kasten haben. Für alle Produktmerkmale-Aufzähler, Abschlussvermeider und Info-Duscher ist an dieser Stelle Schicht im Schacht. Game over! Machen Sie sich von dem Gedanken frei, dass Ihre Fachkompetenz darüber entscheidet, ob Sie einen Auftrag bekommen oder eben nicht. Das mag früher wichtig gewesen sein, als du höchstens deine Nachbarn und Freunde fragen konntest, ob sie eher Waschmaschine A oder B empfehlen würden. Heute wirst du in Sekundenbruchteilen mit Testergebnissen, Bewertungen und Erfahrungsberichten überhäuft, sobald du nur den Gerätenamen bei Google eingibst. Sie verstehen, worauf ich hinaus will? Kunden wollen keine Berater. Sie wollen Verkäufer, die echte Marken sind. Die authentisch und glaubwürdig auftreten und denen die Begeisterung für ihr Produkte oder ihre Dienstleistung ins Gesicht geschrieben ist!

Marke ist, was du dazu machst!

Es kann auch nicht schaden, wenn Sie sich ein Markenzeichen zulegen. Und damit meine ich nicht Ihre „Verkäuferuniform“. Natürlich fällt es Ihrem Gegenüber auf, ob Sie einen teuren, maßgeschneiderten Anzug tragen oder ein schlecht sitzendes Modell von der Stange. Doch auf die Idee sind schon einige vor Ihnen gekommen. Damit stechen Sie nicht mehr aus der Masse heraus. Sie brauchen etwas, das Sie unverwechselbar macht! Denken Sie mal genau nach, fragen Sie Ihre Freunde und Kollegen: Was macht Sie besonders? Es können auch ruhig liebenswerte Marotten sein. Ich bin dafür bekannt, dass ich meine Firma mit Herz und Seele liebe. Daher habe ich die Einstiegsleisten meines Wagens mit meinem Logo branden lassen – ebenso wie meine Manschettenknöpfe. Und einen Pin für mein Sakko habe ich mir auch noch anfertigen lassen. Hat der Limbeck 'ne Macke? Klar habe ich die – und das ist auch gut so! Denn im Kopf meiner Kunden löst das sofort eine Assoziationskette aus: „Der Limbeck, das ist doch der Typ mit den Manschettenknöpfen. Kennen Sie den?“ Besser geht's nicht!

<- Zurück zu: Vertriebsnachrichten

Multimedia

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

