

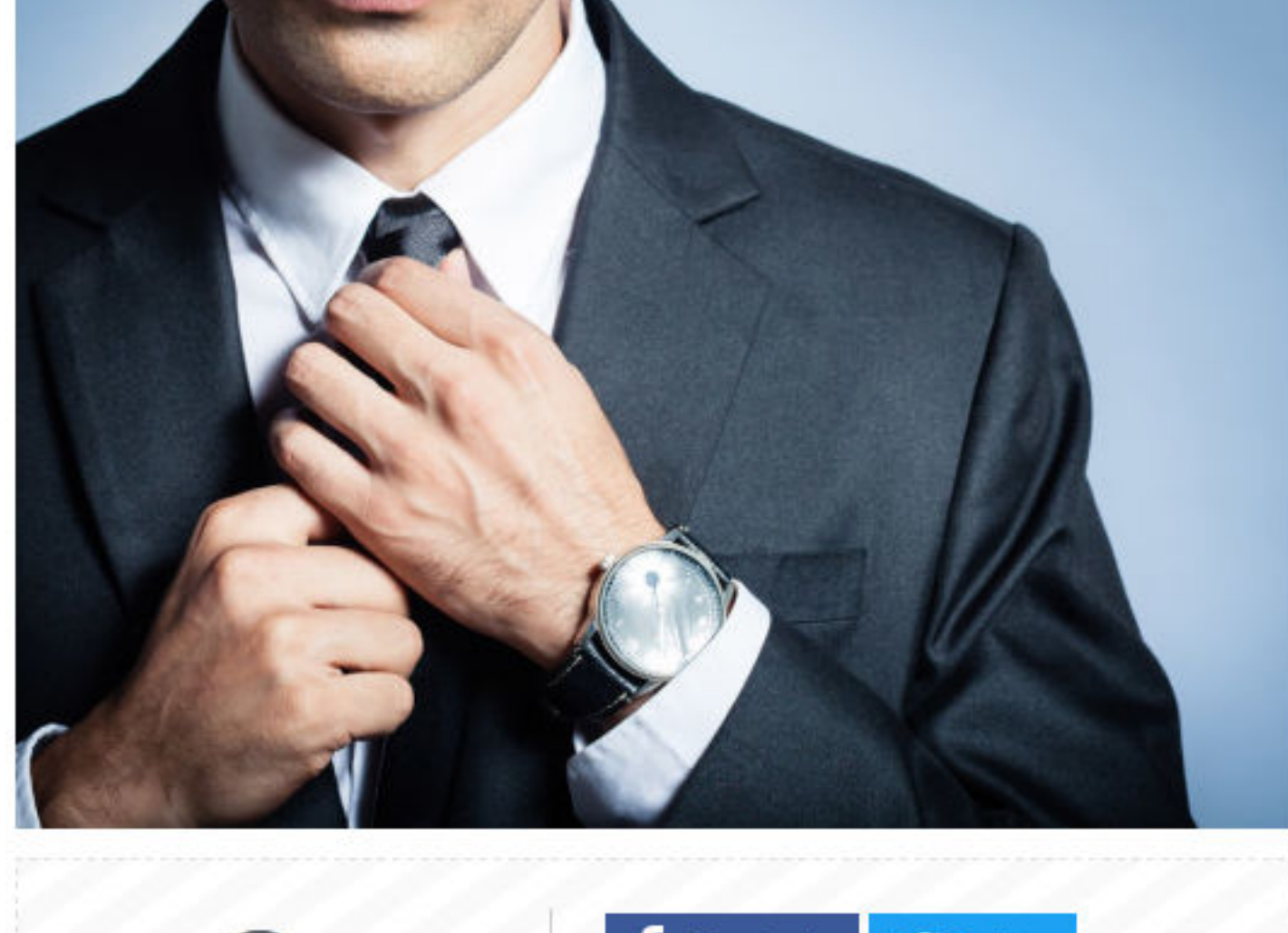


**Wo hin reisen?**  
Tipps für Reiseziele weltweit.  
Oder in der Schweiz.



## Wenn das Outfit entscheidet

26.05.2018 | VON MARTIN LIMBECK | SELBSTMANAGEMENT



**2**  
SHARES

Facebook Twitter  
+ Mehr...

Keine Beiträge mehr verpassen? Hier zum Newsletter anmelden!

E-Mail \*

**Kennen Sie den? Zahnpastalächeln. Cartier-Wässcherchen. Boss-Anzug, mindestens 700 CHF. Aktentasche von The Bridge, italienische Schuhe. Keine Frage, so ein Mann hat Stil. Wie sehen Sie aus, wenn Sie sich auf den Weg zu Ihren Kunden machen? Leider gibt es immer noch genug Verkäufer, die es mit ihrem Outfit nicht so genau nehmen. Frei nach dem Motto „Ich möchte ja schliesslich mein Produkt und nicht mich verkaufen“.**

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

Das ist leider zu kurz gedacht. Denn ein stimmiges Outfit gehört neben einem freundlichen und gewinnenden Auftreten einfach dazu. Sie können noch so freundlich sein und mit Ihrem Fachwissen überzeugen – wenn Sie dabei schmutzige, abgetragene Schuhe anhaben und von Ihrer Krawatte noch das Mittagessen grüsst, wird das nichts.

### Kunden Akquise

Mehr Neukunden, mehr Gewinn! Wir zeigen Ihnen wie es geht. MINQ.



● ○

### Du trägst, was du bist

Fakt ist: Als Verkäufer sind Sie das Produkt, welches Sie bestmöglich verkaufen sollen. Wenn Sie beispielsweise Berater in der Finanzdienstleistung sind, vertrauen Ihnen Ihre Klienten Ihr Vermögen an. Mal ehrlich, Sie würden kein gutes Gefühl dabei haben, wenn Ihr Gegenüber so aussieht, als könnte er selbst gut etwas davon gebrauchen, oder?

**Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance.** Daher sollten Sie auch in Sachen Styling Ihre Hausaufgaben machen. Besuchen Sie die Website des Unternehmens, wenn Sie mit Grosskunden zu tun haben. Meist geben Ihnen die Fotos schon einen Eindruck davon, welcher Dresscode im Unternehmen vorherrscht. Und keine falsche Scheu: Ich habe auch schon im Vorfeld bei der Sekretärin angerufen, um herauszufinden, worauf ich mich einstellen muss. Denn es gibt nichts Schlimmeres, als völlig over- oder underdressed bei einem Termin aufzuschlagen.

Glauben Sie mir, ich habe auf diesem Gebiet selbst meine schmerzhaften Erfahrungen machen müssen. Daher lege ich heute viel Wert auf Details. Ich bin überzeugt davon, jeder Mann sieht den Unterschied zwischen einem richtig top sitzenden, massgeschneiderten Anzug und einem günstigen Modell von der Stange. Und der Blick Ihres Gesprächspartners wird immer, egal ob bewusst oder unbewusst, auf Ihre Schuhe fallen. Wer hier mit dreckigen Schuhen oder, schlimmer noch, schiefgelaufenen Absätzen auffällt, kann direkt wieder einpacken.

### Kunden Akquise

Mehr Neukunden, mehr Gewinn! Wir zeigen Ihnen wie es geht. MINQ.



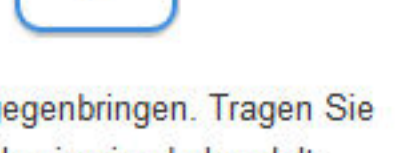
● ○

### Das Gesamtpaket muss passen

Eins sollten Sie sich immer wieder in Erinnerung rufen: Als Verkäufer sind Sie Vertreter für Ihr Unternehmen und für Ihr Produkt. Sie sind das Aushängeschild, das dem Kunden Appetit machen soll. Daher geht es um viel mehr als bloss um die Kleidung. Wenn Sie Ihrem Kunden gegenüber angemessen gekleidet und mit wertigen Accessoires auftreten, drücken Sie Ihre Wertschätzung für ihn aus.

### Kunden Akquise

Mehr Neukunden, mehr Gewinn! Wir zeigen Ihnen wie es geht. MINQ.



● ○

Ihr Kunde kann den Respekt sehen und spüren, den Sie ihm entgegenbringen. Tragen Sie als Verkäufer Jeans, dürfen Sie sich nicht wundern, wenn Sie auch wie eine behandelt werden. Wichtig ist auch, dass Sie diesen Standard beibehalten. Wenn Sie zum Ersttermin wie aus dem Ei gepellt erscheinen, nach Vertragsunterzeichnung jedoch lässig in Jeans und Turnschuhen, wird Ihr Gegenüber das Gefühl bekommen, dass Sie sich nur bei der Akquise wirklich Mühe geben und Bestandskunden bei Ihnen erst unter ferner liefen kommen.

### Erfolg in der Kaltakquise

Erfolgreiche Kampagnen mit mehr als 15% Response garantiert



● ○

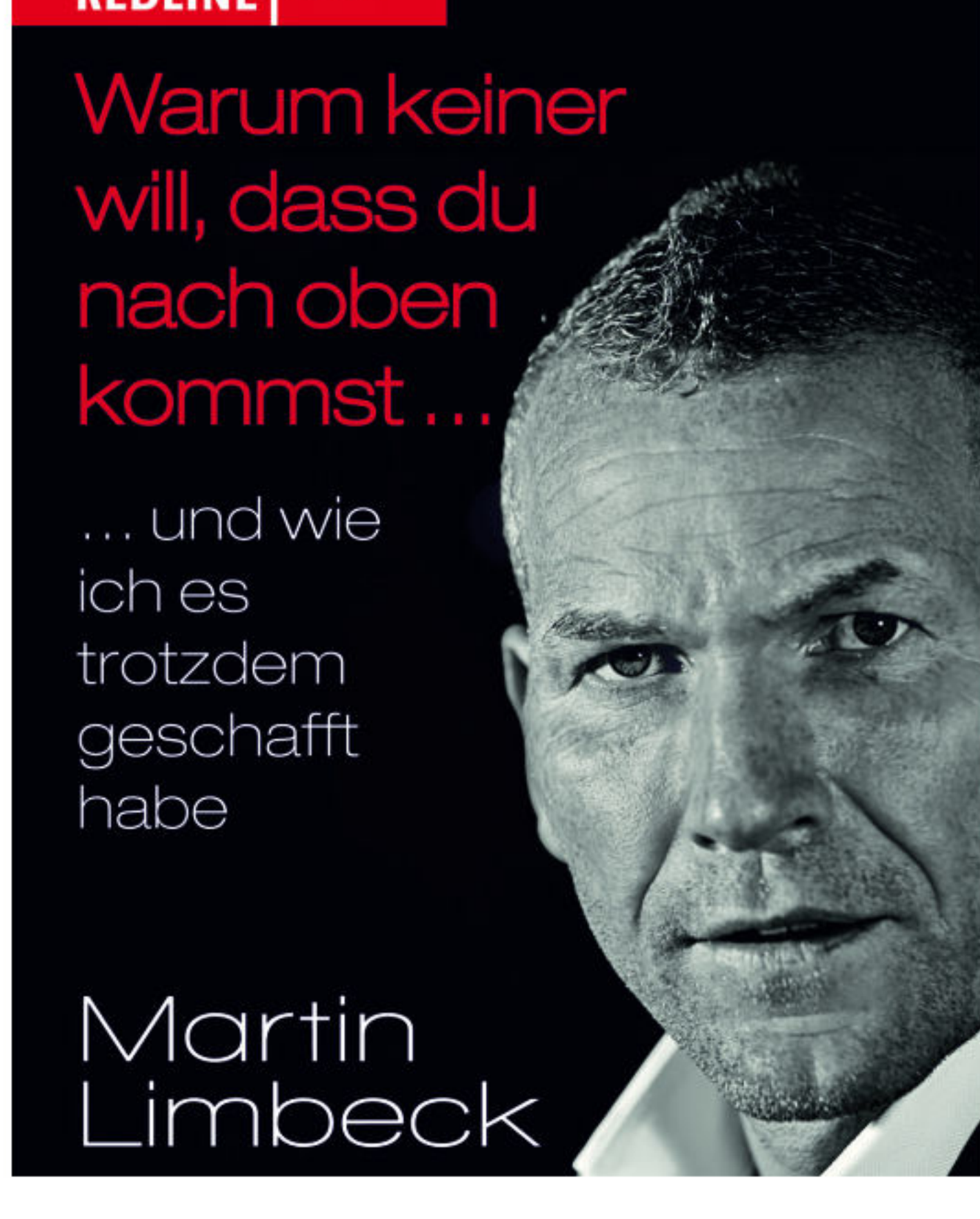
Sie haben in schicke Schuhe und einen neuen Anzug investiert? Sehr gut. Doch bitte sparen Sie jetzt nicht noch auf den letzten Metern, und zwar an Ihren Verkaufsunterlagen. Was manche Verkäufer da auf den Tisch packen, grenzt schon an Körperverletzung. Dokumente in Klarsichthüllen, die offensichtlich nicht off benutzt wurden und zerknickt sind. Prospekte mit Eselsohren, ein Collegenblock vom Discounter und ein Billigkugelschreiber, bedruckt mit Bierwerbung.

Was für einen Eindruck hätten Sie als Kunde von so einem Vertreter? Fühlen Sie sich als potenzieller Kunde wertgeschätzt? Können Sie ihn überhaupt noch ernst nehmen? Oder machen Sie gleich einen Termin mit dem Mitarbeiter des Wettbewerbers aus? Um solch einen verkäuferischen Super-GAU zu vermeiden, sollten Sie unbedingt die folgenden Tipps beherzigen.



## 5 Tipps, wie Sie auch optisch zum Topseller werden:

- Details sind entscheidend: Liebe Männer, bitte tragen Sie zum Anzug immer kniehohere Strümpfe. Wenn Sie die Beine übereinanderschlagen, rutschen zwangsläufig die Hosenbeine hoch. Und es gibt nichts Schlimmeres als ein Stück nacktes Bein, das zwischen dem dunklen Anzugstoff und der Socke hervorblitzt. Da hilft Ihnen auch der teure, massgeschneiderte Anzug nicht mehr.
- Ziehen Sie sich nicht nur für den Kunden schick an, sondern auch für sich selbst. Zahlreiche Studien belegen, dass schöne Menschen besser verdienen und erfolgreicher verkaufen – weil sie eine positivere Ausstrahlung haben.
- „Trägst du einen Anzug, wirst du auch behandelt wie ein Anzug“: Wenn Sie sich nicht ganz sicher sind, sollten Sie im Zweifelsfalle immer zum Anzug greifen. Denn den ersten Eindruck können Sie nicht mehr korrigieren. Ihr Gegenüber steckt Sie nach wenigen Sekunden in eine Schublade, aus der Sie nicht mehr rauskommen: nachlässig oder gepflegt, konservativ oder modisch, over- oder underdressed, angepasst oder individuell. Kleiden Sie sich also lieber einen Tick korrekter, als Ihr Kunde es erwartet.
- Kleinigkeiten, die den Hochwertigen fällen: Auch der Rest Ihres Auftretens muss passen. Investieren Sie in einen hochwertigen Füllfederhalter, eine lederne Dokumentenmappe und knausern Sie nicht bei den Visitenkarten. Nur so erzeugen Sie ein stimmiges Gesamtbild.
- Frisch gewaschen: Wenn es nicht gerade aus Eimern schüttelt, sollten Sie Ihrem Dienstwagen eine Wäsche gönnen. Es sei denn, Sie haben vor, um die Ecke zu parken.



**REDLINE VERLAG**

**Warum keiner will, dass du nach oben kommst ...**

... und wie ich es trotzdem geschafft habe

**Martin Limbeck**

---

**Martin Limbeck – Sein neues Buch**

Redline Verlag, 2014

Hardcover, ca. 210 Seiten

ISBN: 978-3-86881-235-0

€ 19,99

Bestellbar unter [bit.ly/warum-keiner](http://bit.ly/warum-keiner) oder in der Buchhandlung Ihres Vertrauens

Einfach kann jeder – nur Hindernisse machen stark. Ein Widerspruch? Nicht, wenn es nach Martin Limbeck geht. Er beschreibt schonungslos in vielen persönlichen Episoden seinen nicht einfachen Aufstieg vom No-Name im Ruhrpott zum bekannten und gefragten Top-Speaker. Martin Limbeck erzählt, dass er auf seinem Weg nach oben an die Spitze mit unzähligen Hindernissen konfrontiert war, von Neid über Selbstsabotage bis hin zu falschen Freundschaften.

Hindernissen, wie sie viele Menschen kennen und erleben. Mit dem Unterschied, dass Martin Limbeck sich nicht hat ausbremsen lassen, dass er nicht zu stoppen war. Heute ist er mit sich im Reinen und kann seine Erfahrung, seine Botschaft weitergeben: Wenn das Leben »Nein« zu dir sagt, heisst das nichts anderes, als dass du nur NOCH nicht am Ziel bist. Oft ist nur noch ein kleiner Schritt, eine kleine Anstrengung nötig, um das Ziel zu erreichen, um alle Stolpersteine zu überwinden. Mit dieser Philosophie hat Martin Limbeck es sehr weit gebracht. In seinem spannenden Buch zeigt er, dass es jeder schaffen kann. Ein ermutigender Aufruf an alle, die mehr aus ihrem Leben machen möchten, obwohl – oder eben gerade weil(!) – sie es dabei nicht leicht haben!

### Erfolg in der Kaltakquise

Erfolgreiche Kampagnen mit mehr als 15% Response garantiert



● ○

Artikelbild: © KieferPix – 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 (CSP), international Speaker der Year 2012 und Top-Speaker 2014 in den letzten Jahren zu einem der effektivsten und wirksamsten Speaker gemacht.

**2**  
SHARES

Facebook Twitter  
+ Mehr...

## SOCIAL MEDIA

**business24.ch**  
13.433 Likes Punkt.

Like Page

Be the first of your friends to like this

@business24ch folgen 723 Follower

## AKTUELLES ANGEBOT

**FRÜHLINGS ANGEBOT MERANERLAND**

Frühlingsgourmet & Genusswochen auf Falzeben  
1 Woche ab € 532,00 inkl. Wohlfühlpaket

## MEISTGELESEN

- polizeiticker.ch erreicht Millionen Leser – und wächst weiter
- Einkommensunterschiede in der Partnerschaft
- Neuste Zahlen zum Schweizer Detailhandel
- Wie der digitale Wandel die Dienstleistungsbranche verändert
- Insolvenzen haben um neun Prozent zugenommen
- Erfolg beim Kampf gegen Inkasso-Abzocke
- Migros geniesst in der Schweiz die beste Reputation

julia@jeanshafen.de

Gmail for Work

## EMPFEHLUNGEN

**Martin Limbeck®**  
Online Academy

In 360 Tagen zum Vertriebs-Champion:  
Buchten Sie jetzt die Online Academy!  
[www.limbeck-academy.com](http://www.limbeck-academy.com)

Zu viel im Büro?  
**Vitamin-Präparate**  
und mehr gesunde Produkte!

Jetzt im Sortiment stöbern »

Portofrei ab Fr. 60,-

**drogich**  
Ihre Online Drogerie

**Primus Transportgeräte AG**

Shop

Ordnung, Organisation & Transport in Lager und Firma

Grosse Ausstellung in Neuenhof. Viele Artikel direkt ab Lager lieferbar!

Wer Ordnung liebt, schätzt Primus.

Leitern & Hebebühnen, Transportgeräte, Schubladen-Schränke, und 1.000 Lösungen mehr...

Sortiment »

Tritt? Sicher!

- Eingangsmatten
- Gummi-Matten
- Arbeitsplatz-Matten

**Geggus EMS®**

**KOPF**

Reisen deluxe. Busse mit 9 - 80 Plätzen.

So geht Fussball ab!

**FUSSBALLINFOS.ch**

Gerüchte, Insider & Transfers

Was ist passiert?

Fakten & Hintergründe zu aktuellen Unfällen & Verbrechen

**POLZEITICKER.ch**

Inkl. Vermisstenmeldungen, Zeugenaufrufen & Fahndungen für jeden Kanton

Schöneres Wohnen.

Viele Tipps auf [möbeltipps.ch](http://möbeltipps.ch)

## PUBLIREPORTAGEN

**Finanzplanung**

Unser Know-how für Ihren Erfolg! Lucerne Advisory Group AG – Steuern, Finanzen,

Ihr zuverlässiger Partner für Textil-Logistik & Mietwäsche: Wäscherei Bodensee AG

Eingangsmatten-Systeme für jeden Bedarf: Geggus Schweiz GmbH

Süsse Köstlichkeiten, warme Speisen, Cateringservice – Café Vogel in

## 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?