

Ein Verkäufer ohne Biss ist wie ein Wolf ohne Zähne

27.01.2016 | VON MARTIN LIMBECK | KOMMUNIKATION, MARKETING, SELBSTMANAGEMENT



Keine Beiträge mehr verpassen? Hier zum Newsletter anmelden!

E-Mail * [Jetzt anmelden](#)

Egal was Sie tun, Sie kommen einfach nicht zum Abschluss? Bevor Sie jetzt anfangen, darüber zu klagen, wie schwierig der Markt ist, dass die Konkurrenz so stark geworden und die Kunden sowieso alles Deppen sind, sollten Sie sich erst einmal an die eigene Nase fassen.



Wie schaut es mit Ihrer inneren Haltung aus? Oder Ihre Attitüde, neudeutsch gesprochen. Wie stehen Sie zu Ihrem Job und dem, was Sie da tun – und zu Ihren Kunden? An genau dieser Stelle trennen sich Marathonberater, Keksanbieter und Statistikterroristen von echten Topverkäufern.

Attitüde, Aberglaube und Abschlüsse

Attitüde – schauen Sie sich das Wort einmal genau an. Sicher haben Sie schon mitbekommen, dass ich eine Schwäche für Zahlen und Ihre Bedeutungen habe. Doch aus gutem Grund! Ich bin nicht abergläubisch, also nicht im Sinne von Freitag, dem 13. und schwarzen Katzen. Ich habe mich dafür entschieden, nur an die guten Dinge zu glauben.

In meinem Fall ist das die Zahl 11. Ich habe am 11.11. Geburtstag, habe meine Lebenspartnerin am 11.01. kennengelernt und so weiter ... Sie sehen schon: An der Sache ist was dran. Natürlich ist das auch alles eine Frage der Einstellung. Ich könnte genauso gut sagen, dass die 13 meine Unglückszahl ist.

Weil ich an solchen Tagen schon mal Termine hatte, die nicht so gut gelaufen sind. Oder weil ich mir als Kind mal den Arm gebrochen habe. Das tue ich jedoch nicht. Wissen Sie wieso? Weil es nicht entscheidend für meinen Erfolg ist. Klar geht auch mal was schief, doch damit halte ich mich nicht ewig auf. Frei nach dem Motto „Aufstehen, Hose abklopfen, weitermachen“ habe ich die Sache ab. Neuer Kunde, neue Chance!

Wenn Sie stattdessen auf dem Boden sitzenbleiben und jammern, dass die Welt so ungerecht ist – Ihr Problem. Kommen wir nochmal zum Wort „Attitüde“ zurück. Zählen Sie die Nummern der jeweiligen Positionen zusammen, die die Buchstaben im Alphabet einnehmen: A-1 T-20 T-20 I-9 T-20 U-21 D-4 E-5.

So, und welche Quersumme ergibt sich? Genau 100! 100 Prozent Einsatzbereitschaft für den Job, für die Bedürfnisse Ihrer Kunden und natürlich 100 Prozent Identifikation mit Ihrem Unternehmen, Ihren Produkten und sich selbst – das macht einen echten Top-Verkäufer aus! Egal in welchem Bereich, sie geben immer Vollgas und haben auch noch Spass dabei.

Volle Kraft voraus für den Vertriebs Erfolg

„Herr Kunde, möchten Sie noch einen Kaffee? Vielleicht einen Keks dazu? Natürlich räume ich Ihnen drei Monate Zahlungsziel ein und trage Ihnen gern den Hintern nach ...“ – Stopp! Sie sehen, worauf ich hinaus will, oder? 100 % Einsatzbereitschaft für den Kunden bedeutet nicht, dass Sie vor ihm durch den Staub kriechen und ihm jeden Wunsch von den Augen ablesen sollen, am besten noch, bevor er ihn überhaupt ausgesprochen hat.

Damit machen Sie sich nur lächerlich und bringen sich darum, ein Gespräch auf Augenhöhe zu führen. Sobald der Kunde merkt, dass in Ihren Augen die blanke Verzweiflung steht und Sie alles für einen Abschluss tun würden, haben Sie verloren.

Dann wird er Sie genüsslich auspressen wie eine frische Zitrone. Was Ihnen dann noch als Provision bleibt, langt bestenfalls für einen Kasten Limo. Champagner ist nur für die Sieger, die ihren Gesprächspartnern selbstbewusst die Stirn bieten und sich nicht die Butter vom Brot nehmen lassen.

Es sieht gerade nicht so gut aus und Sie brauchen dringend einen unterschriebenen Vertrag in der Tasche? Gerade in diesem Falle ist es wichtig, dass Sie Ihren potenziellen Klienten nichts davon merken lassen. Auch ich habe manchmal in Verhandlungen gedacht, dass das nichts gibt. Doch das ist noch lange kein Grund, aus Angst deswegen alle Prinzipien über Bord zu werfen. Attitüde bedeutet nicht nur ein breites Kreuz zu haben, sondern auch Rückgrat zu beweisen, wenn es ans Eingemachte geht.

Investieren Sie in Ihre Beziehungen!

Für mich ist die Beziehung zu meinen Kunden eine von gegenseitigem Respekt geprägte Partnerschaft, die weit über den Abschluss hinausreicht und dauerhaft Bestand hat. Und eine solche Verbindung entsteht nur, wenn Sie sie entsprechend hegen und pflegen. Versetzen Sie sich in Ihr Gegenüber hinein und fragen Sie sich, was Sie an seiner Stelle gerne hätten.

Fragen Sie sich bei jedem Termin „Was braucht mein Kunde?“, „Was ist ihm wichtig?“ und „Wie will er behandelt werden?“. **Der Schlüssel zum Erfolg** heisst Individualität, denn kein Kunde ist wie der andere.

Top-Verkäufer zeichnen sich dadurch aus, dass sie nicht nach Schema F handeln, sondern die Zeit investieren, eine genaue Bedarfsanalyse vorzunehmen. Zeit, die sich lohnt, denn nur wenn sich Ihr potenzieller Klient wirklich verstanden und sicher in seiner Entscheidung fühlt, wird er am Ende auch einschlagen.

Ein Tipp noch zum Schluss: Auch das bedeutet nicht, dass Sie sich ganz in den Kunden hineinversetzen und Ihre eigene Position aufgeben sollen. Als Verkäufer begeben Sie sich tagtäglich auf eine Gratwanderung – und nur die Besten meistern sie ohne Netz und doppelten Boden.

Sie werden sehen: Einem solchermaßen empathischen und sozial kompetenten Verkäufer bringt der Kunde automatisch die Wertschätzung entgegen, die dieser auch verdient. Also machen Sie sich nicht klein, sondern lassen Sie Ihre Attitüde strahlen und sagen Sie gerade heraus, was möglich ist und was nicht. Ich garantiere Ihnen: Ihre Kunden werden Sie dafür lieben und respektieren.

Es sieht gerade nicht so gut aus und Sie brauchen dringend einen unterschriebenen Vertrag in der Tasche? Gerade in diesem Falle ist es wichtig, dass Sie Ihren potenziellen Klienten nichts davon merken lassen. Auch ich habe manchmal in Verhandlungen gedacht, dass das nichts gibt. Doch das ist noch lange kein Grund, aus Angst deswegen alle Prinzipien über Bord zu werfen. Attitüde bedeutet nicht nur ein breites Kreuz zu haben, sondern auch Rückgrat zu beweisen, wenn es ans Eingemachte geht.

Investieren Sie in Ihre Beziehungen!

Für mich ist die Beziehung zu meinen Kunden eine von gegenseitigem Respekt geprägte Partnerschaft, die weit über den Abschluss hinausreicht und dauerhaft Bestand hat. Und eine solche Verbindung entsteht nur, wenn Sie sie entsprechend hegen und pflegen. Versetzen Sie sich in Ihr Gegenüber hinein und fragen Sie sich, was Sie an seiner Stelle gerne hätten.

Fragen Sie sich bei jedem Termin „Was braucht mein Kunde?“, „Was ist ihm wichtig?“ und „Wie will er behandelt werden?“. **Der Schlüssel zum Erfolg** heisst Individualität, denn kein Kunde ist wie der andere.

Top-Verkäufer zeichnen sich dadurch aus, dass sie nicht nach Schema F handeln, sondern die Zeit investieren, eine genaue Bedarfsanalyse vorzunehmen. Zeit, die sich lohnt, denn nur wenn sich Ihr potenzieller Klient wirklich verstanden und sicher in seiner Entscheidung fühlt, wird er am Ende auch einschlagen.

Ein Tipp noch zum Schluss: Auch das bedeutet nicht, dass Sie sich ganz in den Kunden hineinversetzen und Ihre eigene Position aufgeben sollen. Als Verkäufer begeben Sie sich tagtäglich auf eine Gratwanderung – und nur die Besten meistern sie ohne Netz und doppelten Boden.

Sie werden sehen: Einem solchermaßen empathischen und sozial kompetenten Verkäufer bringt der Kunde automatisch die Wertschätzung entgegen, die dieser auch verdient. Also machen Sie sich nicht klein, sondern lassen Sie Ihre Attitüde strahlen und sagen Sie gerade heraus, was möglich ist und was nicht. Ich garantiere Ihnen: Ihre Kunden werden Sie dafür lieben und respektieren.

Vortrag ▶ Salesleaders Mühlheim 2015 ▶ Du musst...

VORTRAG

Martin Limbeck® LIVE

DU MUSST AUCH MAL „NEIN“ SAGEN!
SALESLEADER MÜHLHEIM 2015

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 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!

Artikelbild: © YURALAITS-ALBERT – shutterstock.com

Zum Autor Letzte Beiträge

Über Martin Limbeck

Martin Limbeck ist einer der meistgefragten und renommiertesten Business-Speakers 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

- Swissbau 2016: Minibagger-Wettbewerb und Baublatt-Cup**
- Treuhanddienstleistungen: Hilfe im Paragrafen- und Aktenschungel**
- Stadler Rail: Schweizer Unternehmen mit Schwierigkeiten in Weissrussland**
- Vorschnelles Fragen nach Empfehlungen ist unseriös!**
- Telefontipp: Auf den Zeitpunkt kommt es an**
- Ihre Experten für Transport, Lager und Logistik: Primus Transportgeräte AG!**

Arbeitsmarkt: Keine rosigen Aussichten

EMPFEHLUNGEN

PUBLIREPORTAGEN

TOP AUTOREN

- Olaf Hoffmann**
Hinters jedem grossen Mann steht eine starke Frau und anders herum
- Janine El-Saghir**
Mitarbeitermotivation – mit Geld allein ist es nicht getan
- Henryk Lüderitz**
Was tun, wenn Talente das Unternehmen verlassen wollen?