

Der Autor



[Martin Limbeck](#)
Premium
<http://www.martinlimbeck.de/>

Weitere Artikel des Autors

Martin Limbeck | Alles Einstellungssache - Wer lacht, verkauft!

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!

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!



Martin Limbeck | Alles Einstellungssache - Wer lacht, verkauft!

„Kann ich Ihnen helfen?“ – Ich weiß nicht, wie viele hundert Mal ich diese Frage zu hören bekomme, wenn ich über eine Messe gehe. Geht es Ihnen auch so? Kreativ ist anders. Häufig habe ich das Gefühl, dass die Mitarbeiter dort überhaupt nicht verkaufen wollen. Dann kannst du allerdings auch direkt im Bett bleiben, anstatt dir am Stand die Füße plattzustecken. Wenn ich auf einer Messe einen Vortrag halte, packe ich mir noch einen Extrastapel Visitenkarten ein und freue mich schon am Abend vorher auf die vielen spannenden Kontakte, die ich dort knüpfen werde.

Ich bin Verkäufer mit Leib und Seele, auch am Wochenende und nach Feierabend. Und was dich auf einer Messe erwartet, verrät doch eigentlich schon das Wort: Du bist da, um dich mit deinen Wettbewerbern zu messen! J Daher will es mir einfach nicht in den Kopf, warum Unternehmen ausgerechnet solche Umsatzvermeider als Repräsentanten schicken. OK, beim Fußball gibt es auch immer die Jungs, die auf der Ersatzbank sitzen. Doch das ist keine Entschuldigung! Oder haben Sie im Fernsehinterview nach dem Spiel schon mal einen sagen hören: „Sorry, ich bin nur der Ersatzmann, ich kann das nicht so gut?“ Gerade wenn du die Chance bekommst, dich zu beweisen, dann musst du sie mit beiden Händen ergreifen. Klar kann das auch schief gehen. Doch was soll dir passieren? Nicht gekauft hat der Kunde ja schon. Mehr als ein Nein kannst du dir nicht einfangen.

Neue Runde, neues Glück

Was in Messesituationen vor allem zählt, ist ein guter und pffiger Einstieg. Mit „Suchen Sie etwas Bestimmtes?“ lockst du niemanden mehr hinter dem Ofen hervor. Wie wäre es stattdessen hiermit: „Lust auf einen Kaffee?“ oder „Sie habe ich schon von weitem kommen sehen. Sie wollen doch garantiert zu uns!“ Wenn du richtig gut drauf bist, kannst du auch ruhig mal in die Vollen gehen: „Gut, dass Sie da sind – wann sollen wir liefern?“ Klar ist das frech. Doch damit zeigst du deinem Gegenüber auch, dass du Spaß an deinem Job hast und engagiert bist. Ich sage es nicht umsonst immer wieder: Wer lacht, verkauft!

Viele scheinen auch echt ein Problem mit Ablehnung zu haben. Sobald sich ein potenzieller Interessent nähert, flüchtet ein Mitarbeiter, um Kaffee zu holen, der nächste tippt geschäftig auf seinem Smartphone rum und der dritte nestelt verlegen an der Standdeko. Dabei ist das die ideale Trainingssituation für Kaltakquise! Die Regel ist einfach: Je mehr Kontakte du knüpfst, desto mehr verkaufst du. Viele Kontakte bekommst du jedoch nur, wenn du immer weitermachst. Ein Nein ist kein Weltuntergang. Verkaufen ist ein bisschen wie Monopoly: Es wird neu gewürfelt, du kommst wieder über „Los“ und schon sieht alles ganz anders aus. Neue Runde, neues Glück. Also Schluss mit dem Gejammer: Krempel dir die Ärmel hoch und stürz dich ins Getümmel!

[<- Zurück zu: Vertriebsnachrichten](#)

NICHTS MEHR VERKAUFEN VERPASSEN

[>> Newsletter bestellen!](#)

Multimedia

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

