



Der Autor

[Martin Limbeck](#)

Premium

<http://www.martinlimbeck.de/>

Weitere Artikel des Autors

Wer zu spät kommt, den bestraft das Leben ... oder der Kunde!

Sprechen Sie „kundisch“? Verkaufen bedeutet, Kunden glücklich zu machen!

Einmal gekauft hat er schon | Was Sie in Sachen Extrameile von einem Taxifahrer lernen können!

Praxistipp Nr.313 | Es ist nicht entscheidend, wen du kennst | Entscheidend ist, wer dich kennt!



24.01.2017 | Vertriebstipp der Woche

Wer zu spät kommt, den bestraft das Leben ... oder der Kunde!

Das Branchenbarometer 2017

Hin und weg | Würden Sie in die Ausschließlichkeit wechseln?

- Ja, wenn ich damit besser gestellt bin.
- Nein, ich bin mit meinem aktuellen Status zufrieden.
- Das kommt auf das konkrete Angebot an...

Jetzt abstimmen!

„Tut mir leid, dass Sie warten mussten, Herr Kelden. Sie wissen ja, die A3 ist eine echte Zumutung um diese Uhrzeit!“ Meine ehrliche Meinung dazu? Am besten wären Sie an der nächsten Raststätte rausgefahren, hätten in Ruhe gefrühstückt – und wären dann wieder nach Hause gefahren. Klar ist das Zeitverschwendung. Doch wenn Sie zu spät, abgehetzt und mit zerknickten Unterlagen in Ihren Termin stolpern, kommt das aufs Gleiche hinaus. Dann verschwenden Sie allerdings noch die Zeit Ihres Gegenübers mit. **Wenn Sie mit Rückstand zum Ersttermin kommen, ist dieser Kunde für Sie verbrannt.** Egal, wie sehr Sie sich bemühen – vergessen Sie es. Sie werden keinen Fuß mehr auf den Boden bekommen. Denn was soll Ihr Gesprächspartner von Ihnen halten, wenn Sie nicht mal beim ersten Treffen pünktlich erscheinen?

Gründe gibt es wie Sand am Meer – doch keine Entschuldigungen!

Natürlich gibt es wirklich Fälle von höherer Gewalt. Doch die sind selten. Wenn es zum Beispiel Blitzeis gibt und Ihnen in Folge dessen ein Baum vors Auto springt zum Beispiel. Schneetreiben, Stau, Fluglotsenstreik – kann alles passieren. Höhere Gewalt ist das für mich jedoch nicht. Wir leben schließlich in einer hochmodernen Welt! Ich kann noch schnell abends das Wetter für den nächsten Tag checken. Es soll regnen oder schneien? Damit steigt die Wahrscheinlichkeit für Stau und Unfälle. Also stelle ich meinen Wecker einfach eine Stunde früher, um eher auf der Piste und garantiert rechtzeitig bei meinem Kunden zu sein. Ein Navi ist inzwischen auch kein Luxus mehr, sondern selbstverständlich. Und Bahn- und Pilotenstreiks werden in der Regel auch früh genug angekündigt, so dass Sie sich um Alternativen bemühen können. Eigentlich keine besondere Herausforderung. Vorausgesetzt, bei Ihnen kommt der Kunde an erster Stelle.

Ready for take-off!

Schon meine Großmutter hat mir als kleinem Jungen eingebläut, dass Pünktlichkeit eine Tugend ist. Dafür bin ich ihr heute noch dankbar. Und was die Vorbereitung von Terminen angeht, habe ich für mich ein ausgeklügeltes System entwickelt. Haben Sie schon mal mitbekommen, was vor dem Start eines Flugzeugs passiert? Der Pilot steigt nicht einfach als Letzter ein und bringt die Kiste sofort in die Luft. Zu seiner Routine gehören umfassende, detaillierte Checks. Und das vor jedem Flug, mehrfach am Tag, wenn nötig. Er geht im Geiste die anstehende Flugroute durch und checkt immer wieder alle Instrumente im Cockpit. Ich höre Sie schon rufen: „Klar, schließlich hängen davon auch Menschenleben ab!“ Ok, ganz so ernst ist es in Ihrem Falle nicht. **Doch von Ihrer Pünktlichkeit und Ihrer Performance hängt ab, ob Sie den Kunden gewinnen oder nicht.** Langfristig gesehen tragen Sie also die Verantwortung für das Überleben Ihres Unternehmens. Und das ist eine ganz schön ernste Angelegenheit. Sie haben es in der Hand! Wollen Sie also weiterhin den ersten Schritt zu einem erfolgreichen Verkaufsgespräch dem Zufall überlassen – oder stattdessen souverän, gelassen und entspannt in Ihre Termine gehen? Für mich wäre das keine Frage. Planen Sie sorgfältig und punkten Sie bei Ihren potenziellen Kunden durch Zuverlässigkeit und Professionalität!

<- Zurück zu: Vertriebsnachrichten

Sinn stiften. Zukunft schenken.

Tragen auch Sie dazu bei, das Leben von Kindern nachhaltig zu verändern. Helfen Sie mit. Jeder Tag zählt!

Jetzt informieren!

Multimedia

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

