



Frankreichs Sozialisten haben gewählt - das Ergebnis ist eine Überraschung



Hunderttausende Briten fordern: Die Queen soll den Rüpel Trump nicht empfangen müssen



Regierungskrise in Österreich beendet - Neustart statt Neuwahlen



BLOG

Eine offene Plattform für kontroverse Meinungen und aktuelle Analysen aus dem HuffPost-Gastautorennetzwerk



Martin Limbeck  Fan werden 
Business-Speaker und Verkaufs-Experte

Das beste Projekt, an dem Du jemals arbeitest, bist Du selbst!

Veröffentlicht: 29/01/2017 22:03 CET | Aktualisiert: 29/01/2017 22:03 CET



„Dieses Jahr muss ich richtig ranklotzen, mein Chef hat mir ganz schön hohe Umsatzvorgaben für 2017 gemacht!“ Sätze wie diesen höre ich zum Jahresanfang recht häufig in meinen Seminaren. Kein Wunder, dass dem ein oder anderen Verkäufer erst mal die Muffe geht.

Ich finde es gut, dass sie nicht einfach den Kopf in den Sand stecken, sondern die Herausforderung annehmen. Klar ist es einfacher, der Dinge zu harren, die da kommen. Doch dann kannst du auch direkt deine Sachen nehmen und dir einen neuen Job suchen. Was mir allerdings noch besser gefällt, sind Verkäufer, die aus eigenem Willen zu mir kommen. Weil sie selbst an ihren Fähigkeiten arbeiten und ein besser Verkäufer werden wollen.

Und nicht, weil der Chef es ihnen anordnet. Oder weil die Frau zuhause mosert, dass zu wenig Geld für schicke Urlaube reinkommt. Natürlich sind das auch Antreiber, doch auf Dauer kannst du daraus keine Motivation beziehen. Und glaub mir - der Kunde merkt, wenn du halbherzig bei der Sache bist und nur die Zahlen im Auge hast. Auf Dauer etwas verändern kannst du nur, wenn DU es wirklich willst!

Erfolg beginnt bei dir

Ich habe mir für 2017 wieder einiges vorgenommen, nicht nur beruflich. Einen besonderen Fokus habe ich auf den Bereich Gesundheit gelegt. Gut, da bin ich sicher nicht der Einzige. Für mich ist es auch nicht das erste Mal. Erfolge bisher? Sagen wir mal ausbaufähig. Doch ich habe inzwischen gelernt, dass ich klare Ziele brauche, um mich langfristig zu motivieren. Mit dem Vorsatz „öfter mal joggen gehen“ kann ich meinen Schweinhund einfach nicht überlisten.

Meistens ist es nach dem immer gleichen Muster abgelaufen: Ich bin zu Jahresbeginn hochmotiviert gestartet. Bin morgens extra früher aufgestanden, in meine Joggingschuhe gesprungen und habe eine Runde gedreht. Zusätzlich habe ich auch versucht, mehr auf meine Ernährung zu achten. Doch sind wir mal ehrlich: Die Lust sinkt beträchtlich, wenn die erste Euphorie verfliegen ist und du die nächsten Tage vor Muskelkater fast am Stock gehst.

WERBUNG

SPONSORED BY VISITBERLIN



7 Hotspots in Berlin - das musst du gesehen haben

[Vorschau](#) | [Kommentare](#)

EMPFOHLENE ARTIKEL



"Zeit"-Kolumnist vergleicht ARD und ZDF mit DDR-Fernsehen - und ertut heftige Kritik



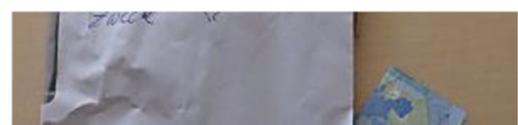
Das ist der beste Grund, keinen BH mehr zu tragen



Die verlogene Kanzlerin: So hat uns Merkel monatelang getäuscht



7 Jahre nach Patrick Swayzes Tod: Jetzt kommen die grausamen Umstände ans Licht



Und nach einem armen Tag im Job willst du einfach keinen Salat, sondern dich lieber mit einer ordentlichen Portion Pommes Schranke belohnen. Für alle, die keine Ruhrpott-Kinder sind: Das sind Pommes mit Ketchup und Mayonnaise. Schmutzig, kalorienreich, fettig - und gut! :-)

Große Ziele: Think BIG or go HOME!

Warum es dieses Jahr anders laufen wird? Weil ich einen Plan habe. Genauer gesagt hat mich mein Freund Steve Kroeger zu einer ziemlich geilen Aktion überredet. Zugegeben - am nächsten Tag wollte ich ihn eigentlich schon anrufen und sagen, dass ich es mir anders überlegt habe.

Doch dann hat mich der Ehrgeiz gepackt. Wer mich kennt, weiß: Der Limbeck gibt nicht einfach auf. Hartnäckigkeit ist mein zweiter Vorname. Nicht nur im Job, sondern im Leben generell. Auf welche Wahnsinnsidee ich mich eingelassen habe? Ich werde im November den Kilimandscharo besteigen, das höchste Bergmassiv Afrikas.

Ok, rein technisch gesehen ist das kein so großes Problem. Eine Art Wanderweg führt bis zum Gipfel herauf. Du musst also nicht schon in jungen Jahren wie Reinhold Messner durch die Alpen gekraxelt sein, um das zu packen. Die wirkliche Herausforderung liegt in der für den Körper ungewohnten Höhe.

Und auch die verschiedenen Temperaturzonen solltest du nicht auf die leichte Schulter nehmen. Damit ich nicht schon nach der ersten Etappe ein Sauerstoffzelt brauche, ist jetzt Training angesagt. Und weißt du, was das Verrückte daran ist? Ich bin jetzt schon seit gut einem Monat dran - und es macht mir sogar Spaß!

Der Berg ruft: Von Abschlüssen und Gipfelbesteigungen

Inzwischen sehe ich sogar einige Parallelen zwischen Bergsteigen und Verkaufen. Jeder Abschluss ist im Grunde genommen eine Gipfelbesteigung. Und in beiden Fällen ist sorgfältige Vorbereitung das A und O! Natürlich kann es auch ohne gut gehen.

Gerade als Jungspund war ich ein Riesenfan von Kaltakquise und habe die Leute schwindelig gequatscht. Doch auf Dauer schlägt der Fleißige das Talent! Sprich: Wenn du ordentlich Zeit in deine Terminvorbereitung investierst, eine gründliche Bedarfsanalyse durchführst und dich auf den Kunden einstellst, steigen deine Erfolgsaussichten beträchtlich! Wenn du dich einfach so mir nichts, dir nichts an den Aufstieg machst, kann einiges schief gehen.

Bist du zu schnell unterwegs, verlassen dich unter Umständen auf halbem Weg die Kräfte. Oder die Höhenkrankheit schlägt erbarmungslos zu. Du wolltest unbedingt der Erste auf dem Gipfel sein und hast dabei jede Unwetterwarnung in den Wind geschlagen? Natürlich kann die Nummer gut gehen - in vielen Fällen zwingen dich jedoch Wetterkapriolen zur Umkehr. Und wenn es richtig dumm läuft, bist du gezwungen, für mehrere Tage irgendwo in der Ödnis auszuharren, während deine Vorräte schwinden. Nicht schön, oder?

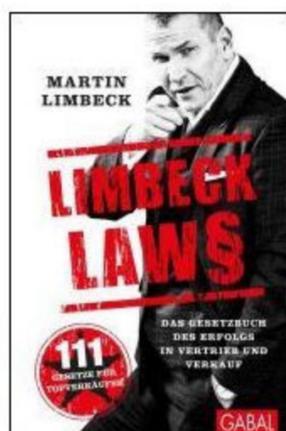
Fokussier dich auf das Wesentliche!

Genauso kann es dir als Verkäufer ergehen. Auch wenn am Anfang alles gut aussieht und du dein Angebot in den höchsten Tönen lobst. Doch mit Zuschwallen allein hast du noch keinen Abschluss in der Tasche! Solche Info-Duschen gehen aus meiner Sicht überhaupt nicht. Denn kein Kunde kann all die Informationen abspeichern, geschweige denn richtig einordnen.

Und selbst wenn er es könnte, wüsste er immer noch nicht, welchen individuellen Nutzen er konkret von deinem Angebot hat. Die Folge: Temperatursturz aka Einwand! Mit wortreichen, verzweifelten Überredungsversuchen kommst du hier nicht weiter. Nur, dass wir mal drüber gesprochen haben. Der Weg zum Gipfel gelingt hingegen, wenn du immer das Wichtigste im Hinterkopf hast: Den Kunden interessiert nur der Nutzen eines Angebots, den er selbst hat, der individuelle Benefit, der spezifische Mehrwert, den er von diesem Produkt hat.

Das sollte dir bei jedem Schritt bewusst sein. Darauf kommt es in der Bedarfsanalyse, in der Angebotspräsentation, in der Einwandbehandlung, im Preisgespräch und auch in der Abschlussphase an. Und nur, wer entsprechend fokussiert ist und die richtige Einstellung gegenüber dem Kunden beziehungsweise dem Berg hat, wird am Ende belohnt. In diesem Sinne: Berg heil und auf zum Kunden!

Martin Limbecks neues Buch "Limbeck Laws - Das Gesetzbuch des Erfolgs in Vertrieb und Verkauf" ist gerade im GABAL Verlag erschienen.



Junge Frau findet Brief mit Bargeld am Außenspiegel ihres Autos - und erstattet sofort Anzeige - Video

empfohlen von **Outbrain**

MEHR AUS DEM NETZWERK



Hochrangige Militärs warnen vor dem "größten Sicherheitsrisiko des 21. Jahrhunderts"

Weather.com



Dominante Mädchen: Deshalb solltest Du so ein Verhalten fördern

Netmoms



Anker-Produkte zum Schnäppchen-Preis auf Amazon

CHIP



Punkte in Flensburg - Jetzt Punktestand online abrufen!

Bußgeldkatalog 2016



Dieses Spiel macht Schluss mit Langeweile

Stormfall

Gesponserte Empfehlungen von **Outbrain**

HUFFPOST FOLGEN



E-Mail-Adresse

Jetzt anmelden

Newsletter

Erhalten Sie die wichtigsten Artikel und Blog-Beiträge täglich per Mail.