



"Kein Wahlkampf für Diktatur und Todesstrafe": Politiker fordern Einreiseverbot für Erdogan



Wegen Twitter-Post: EU-Parlament will Marine Le Pens Immunität aufheben



Trumps Kongress-Rede: Mit dieser Ansprache überraschte er alle

BLOG

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



Martin Limbeck

♥ Fan werden



Business-Speaker und Verkaufs-Experte

Verkäufer sterben nicht aus - zumindest nicht die guten!

Veröffentlicht: 25/02/2017 13:44 CET | Aktualisiert: 25/02/2017 13:44 CET



„Also ich würde meinem Sohn ja davon abraten, wenn er Verkäufer werden möchte. Der Job hat doch keine Zukunft, bald läuft doch eh alles übers Internet!" Ganz ehrlich: Wenn ich sowas höre, kann ich nur den Kopf schütteln. Zum einen, weil ich es für wichtig halte, seine Träume zu leben. Was bitte hast du davon, wenn du deinen Eltern zuliebe eine scheinbar sichere, dafür jedoch sterbenslangweilige Ausbildung machst?

Da wirst du doch deines Lebens nicht mehr froh! Und dir kann doch keiner garantieren, ob es den Job in zehn Jahren überhaupt noch gibt. Mal ganz abgesehen davon, dass du wohl kaum Spitzenleistungen erbringen kannst, wenn du nicht mit Herz und Seele bei der Sache bist.

Es gibt auch noch einen anderen Grund, warum ich das für kompletten Bullshit halte: Der Beruf des Verkäufers wird nicht aussterben. Da bin ich mir hundertprozentig sicher. Natürlich ist es alles nicht mehr so einfach, wie es noch vor zwanzig oder dreißig Jahren war. Als ich meine ersten Gehversuche als Kopierer-Verkäufer machte, sah die Welt noch ganz anders aus.

Es war eine Goldgrube! Natürlich wollten die Unternehmen damals alle auf dem neuesten Stand der Technik sein und rüsteten ihre Büros mit Druckern, Kopierern, Faxgeräten und Co. auf. Und natürlich konntest du auch noch eine Menge Zubehör und Wartungsverträge mit an den Mann bringen. Heute ist es bisweilen günstiger, den Drucker wegzuwerfen, als sich neue Patronen zu kaufen.

Hausaufgaben gemacht?

Was viel entscheidender ist: Die Kunden haben sich verändert. Sie sind mündiger geworden, recherchieren im Vorfeld, holen Vergleichsangebote ein. Sie lassen sich nicht mehr so einfach ein X für ein U vormachen. Doch ist das ein Nachteil für die Verkäufer?

Aus meiner Sicht nicht. Vorausgesetzt, du machst deinen Job ordentlich.

Wer immer noch glaubt, ohne Vorbereitung zum Kunden fahren zu können, muss es eben auf die harte Tour lernen. Klar kannst du das machen - oder direkt im Bett bleiben. So gibt das nichts mit dem Auftrag. Und selbst wenn du top vorbereitet in das Gespräch gehst - vielleicht kauft der Kunde dennoch nicht. That's life!

Was viele dabei auch übersehen: Natürlich ist es bequem, online einzukaufen und per Mausclick die Versicherung zu wechseln. Solange alles funktioniert. Tauchen Probleme oder Fragen auf, kannst du dich erst mal blöd googeln, um dann Ewigkeiten in der Warteschleife des Kundensupports zu hängen.

Ich weiß nicht, wie es dir geht - doch ich fühle mich deutlich wohler, wenn ich dann meinen persönlichen Berater anrufen oder ins Geschäft gehen kann. Denn Verkaufen bedeutet nicht einfach nur, dass Geld gegen ein Produkt oder eine Dienstleistung eingetauscht wird.

Es bedeutet auch, dass der Kunde dir einen Vertrauensvorschuss entgegenbringt. Als Verkäufer ist es daher deine Aufgabe, ihm die nötige Sicherheit zu geben. Und das klappt einfach deutlich besser, wenn du ein Mensch aus Fleisch und Blut und keine Maschine bist! :-)

Keine Chance für Veränderungsverweigerer

Entscheidend ist, was du als Verkäufer daraus machst. Fakt ist: Die Digitalisierung schreitet weiter voran. Das Internet wird nicht wieder verschwinden. Finde dich damit ab! Natürlich kannst du alles so weitermachen wie bisher. Gemütlich deine Bestandskunden verwalten und darauf warten, dass dir neue Aufträge ins Haus flattern.

Doch mit dieser Einstellung wirst du nicht mehr weit kommen. Wahrscheinlich höchstens bis zum nächsten Arbeitsamt. Wer weiter nach dem Motto „Das haben wir immer schon so gemacht!“ agiert, kann sich gedanklich schon mal mit einer Umschulung anfreunden.

Mittelmäßige Verkäufer werden auf der Strecke bleiben, so viel steht fest. Um weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben, musst du dich den neuen Gegebenheiten anpassen. Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit. So einfach ist das. In meinen Seminaren habe ich manchmal solche Spezialisten.

Sitzen da mit verschränkten Armen oder spielen auf ihrem Handy rum. Frei nach dem Motto: „Mir kann keiner mehr was beibringen!“ Tja, wer nicht will, der hat schon. Für mich ist Weiterbildung das A und O. Ich definiere mir jedes Jahr ein festes Kontingent an freien Tagen. Nicht, um Urlaub zu machen, sondern, um mich weiterzubilden.

Wenn ich mit dem Auto unterwegs bin, höre ich Audios und Podcasts. Für mich ist das völlig selbstverständlich. Und das sollte es für jeden Verkäufer werden, der seinen Job liebt und vorhat, ihn noch ein paar Jahre auszuüben. :-)

Irgendwann stellte sich mir auch die Frage, ob ich nicht andere Verkäufer dabei unterstützen könnte. Ich kenne den Alltag eines Vertrieblers wie kein anderer - und ich weiß, wie überzeugend der innere Schweinehund manchmal sein kann. Klar kannst du dir Lernmaterialien kaufen. Doch wenn sie nur im Regal verstauben, bringt das nichts.

Daher habe ich meine eigene Online Academy ins Leben gerufen. Mit Videos, Workbooks und Übungen, die auf allen mobilen Endgeräten ständig zur Verfügung stehen. Und mit Lernfortschrittskontrollen, die dafür sorgen, dass auch wirklich mit den Inhalten gearbeitet wird. Was ich damit sagen will:

Anstatt die Technik zu verteufeln, dass sie uns die Jobs streitig macht, sollten wir sie besser nutzen - um in dem, was wir tun, noch besser zu werden! Für mich war es die beste Entscheidung meines Lebens, Verkäufer zu werden. Und ich würde es auch heute genauso machen.

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



