



17. März 2017

Martin Limbeck

## Wie Traum-Ziele den Erfolg ankurbeln

Zu hohe Ziele sind sinnlos, weil sie ohnehin niemals zu erreichen sind? Falsch, meint Verkaufsprofi Martin Limbeck. Denn wer nur mittelmäßige Erwartungen stellt, werde immer hinter seinen Möglichkeiten zurückbleiben.

» Weiterempfehlen

» Kommentieren

» Drucken

### Ähnliche News

- » Wirtschaftliche Stabilität: „In Österreich herrscht Stillstand“
- » LKW-Unfall: Mechanische oder elektrische Einwirkung?
- » VÖVM hat neue Mitglieder aufgenommen
- » (Offizielle) Einladung zum Schulden machen?
- » NÜRNBERGER: Neues Portal für digitalen Fondswechsel

### von Martin Limbeck

„Puhh, gleich habe ich den nächsten Termin mit diesem Dr. Wichtig von Perfect Consulting. Ich frage mich, wieso ich da überhaupt hinfahre. Der wird eh wieder nur rumlamentieren und versuchen, die Zinsen für seinen Kredit weiter runterzuhandeln. Das macht doch alles keinen Spaß mehr!“ Ganz ehrlich: Wenn Sie solche Gedanken haben, können Sie auch an Ihrem Schreibtisch sitzen bleiben. Oder direkt zuhause auf der Couch. Denn mit dieser Einstellung können Sie hohe Provisionen, traumhafte Abschlüsse und dicke Fische als Kunden vergessen.

Haben Sie Träume? Und nein, damit meine ich jetzt nicht sowas wie ein Haus am See oder ein schnittiges Auto. Stellen Sie sich manchmal vor, wie Sie mit anscheinend unerreichbaren Kunden einen Deal eingehen? Und zwar so große und langfristige Deals, dass Sie sich über lange Zeit keine Sorgen über Ihr Einkommen machen müssen? Geschäfte, die Ihnen die Bewunderung Ihrer Kollegen einbringen und Ihnen eine tolle Reputation verschaffen? Solche Träume sind enorm wichtig für Ihren Erfolg als Verkäufer!

Anzeige

Echter BU-Schutz für Schüler ab 10 Jahre

Die Continentale

### Nicht mit Mittelmaß zufrieden geben

Auch ich habe mal klein angefangen. Als Kopiererverkäufer. Zuerst waren meine Abschlüsse noch recht übersichtlich. Ein Kopierer hier, zwei Faxgeräte dort. Nennen wir es mal ausbaufähig. Doch genau darauf kommt es an! Wenn ich mich mit meiner damaligen Situation einfach abgefunden hätte, sähe mein Leben heute anders aus. Für mich stand jedoch fest: Ich will nicht irgendein Verkäufer werden. Sondern die kleinste Nummer im Markt, die Nummer eins! Und das klappt nicht, wenn Sie sich mit kleinen Leuchten zufriedengeben. Greifen Sie nach den Sternen!

### Eine „Dreamlist“ schreiben

Wie sieht es mit Ihnen aus – haben Sie Wunschkunden? Und damit meine ich Kunden, bei denen es völlig ausgeschlossen erscheint, sie zu akquirieren. Unternehmen, die so groß und wichtig sind, dass Sie nur davon träumen können. Das ist Ihr Schlüssel zum Erfolg! Schreiben Sie sich eine solche „Dreamlist“ – und stapeln Sie bloß nicht zu tief! Denn wenn Sie keine ehrgeizigen Ziele ins Auge fassen, dann kapitulieren Sie gleich vor Ihrem eigenen Traum. Wer mittelmäßige Ziele hat, der ist auch nur durchschnittlich motiviert und bleibt unter seinen Möglichkeiten. Wenn Sie Ihre Grenzen nicht austesten, können Sie gar nicht wissen, wo diese liegen, oder?

Natürlich ist der Weg bis an die Spitze hart und steinig. Doch für mich steht fest: Geht nicht gibt's nicht! Ich akzeptiere höchstens ein „geht NOCH nicht“. Dann ist es an Ihnen, weiter dranzubleiben und alles zu geben. Think BIG or go Home!

### Der Autor

Martin Limbeck ist Inhaber der Martin Limbeck® Training Group, Experte für Blended Learning Systeme und einer der meistgefragten und renommiertesten Business-Speaker und Verkaufsspezialisten auf internationaler Ebene. Seit über 25 Jahren begeistert er mit seinem Insider-Know-how und praxisnahen Strategien Mitarbeiter aus Management und Verkauf. Dies hat den Trainer des Jahres 2008 und 2011, Certified Speaking Professional 2011 (CSP), International Speaker of the Year 2012, Top-Speaker of the Year 2014 und Vorbildunternehmer der Jahres 2015 zu einem der effektivsten und wirksamsten Vertriebsexperten gemacht. Für seine innovativen und nachhaltigen Angebote wie den LOOP-Prozess® und die Martin Limbeck® Online Academy wurde Martin Limbeck 2016 mit dem Großen Preis des Mittelstandes der Oskar-Patzelt-Stiftung ausgezeichnet.

Gerade sind sein neues Buch „Limbeck Laws – Das Gesetzbuch des Erfolgs in Vertrieb und Verkauf“ sowie „Nicht geplant habe ich schon“ – ein Jahresplaner für Verkäufer – erschienen.