

Edition: DE ▾



Folgen



Newsletter

STARTSEITE

POLITIK

WIRTSCHAFT

GOOD

ENTERTAINMENT

LIFESTYLE

TECH

BLOGS

VIDEO

International • Serien • Reisen • Familie • Flüchtlinge • Impact • Gay • Electrify The World • Satire • Happiness • Healthy Life • Horoskope • Junge Politik • MigPost



Banned rockabilly 50s
gepunktet t...

Jetzt
shoppen →

ebay

EINE FRAU BEI ATTACKE NAHE BRITISCHEM PARLAMENT GETÖTET

EILMELDUNGEN PER EMAIL ERHALTEN



EIL: Steinmeier appelliert in seiner ersten Rede als Bundespräsident an Erdogan und fordert Freilassung von Deniz Yücel



Mit neuen Energielabels will die EU uns das Energiesparen erleichtern



Als Rach das Essen sieht, ist ihm klar, dass er das Restaurant nicht retten kann

BLOG

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



Martin Limbeck

Fan werden



Business-Speaker und Verkaufs-Experte

Auf den richtigen Köder kommt es an - so triffst du den Geschmack deiner Kunden

Veröffentlicht: 22/03/2017 16:59 CET | Aktualisiert: Vor 18 Minuten



Der ein oder andere wird es vielleicht wissen: Angeln zählt zu meinen liebsten Freizeitbeschäftigungen. Ja, richtig gelesen! Der Limbeck kann auch mal stundenlang an einem Fleck sitzen, die Klappe halten und aufs Wasser starren.

Für viele Außenstehende ist das erst mal ein krasser Gegensatz. Dabei ist der Unterschied gar nicht so groß. Tatsächlich gibt es sogar einige Gemeinsamkeiten

WERBUNG

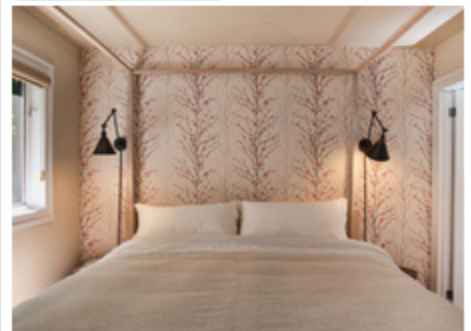


Avira

Avira Free Security Suite:
Das erste kostenlose Softwarepaket für Schutz, Tempo und Privatsphäre

[Jetzt gratis sichern](#)

SPONSORED BY HOUZZ



9 clevere Tipps für schmal geschnittene Schlafzimmer

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

EMPEFOHLENE ARTIKEL

zwischen Angeln und Verkaufen! Glaubst Du nicht?

Vor einigen Tagen habe ich mir eine Auszeit genommen, um mit einem guten Freund nach Spanien zu fliegen. Unser Ziel: der Riu Ebro - DAS Paradies, um Welse zu angeln! Und wir reden hier nicht von kleinen Exemplaren, sondern den richtig großen Brocken, die locker zwei Meter groß werden.

Rhetorik und Gespräche –

Alles, was Chefs und Mitarbeiter heute beherrschen müssen.

dr-kirchner-seminare.de



Wow, das war wirklich eine unglaubliche Erfahrung! Was das mit dem Verkaufen zu tun hat? Eine ganze Menge sogar. Ich angele seit meiner frühen Jugend und weiß, dass weit mehr dahinter steckt, als einfach nur seine Angel ins Wasser zu hängen und zu warten. Wenn Du mit der Einstellung an den Fluss gehst, wirst Du vielleicht einen Glücksfang machen. Doch ich würde mich an deiner Stelle nicht bloß aufs Glück verlassen.

Verkaufen ist nicht gleich Verkaufen

Als junger Trainer war ich nämlich genau so drauf. Meinen ersten Job hatte ich in der Friseurbranche. Ich schulte Verkäufer, die Zubehör an Friseure verkauften. Föhns, Trockner, Lockenstäbe - das volle Programm.

Pointiert und meinungsstark: Der HuffPost-WhatsApp-Newsletter



Von der Branche hatte ich keinen blassen Schimmer. Doch ich dachte mir: "Hey, was ist schon dabei? Verkaufen ist doch überall dasselbe, egal ob es nun um Kopierer oder um Haartrockner geht!" Nach dem Motto bin ich dann an die Sache rangegangen. Ich machte mit den Verkäufern klassische Rollenspiele, um sie in Sachen Einwandbehandlung fit zu machen.

Typischerweise kommen immer die gleichen Einwände, völlig egal, in welcher Branche du bist: Kein Interesse, schon versorgt, kein Bedarf, kein Budget ... Ich war in meinem Element. Bügelte einen Verkäufer nach dem nächsten ab und dachte mir dann, dass ich den Jungs doch mal vorführen könnte, wie ein Profi mit Einwänden umgeht.

Tja, eins hatte ich nicht kommen sehen. Ich wartete auf die üblichen Gründe und legte mir schon im Geiste mehrere entwaffnende Antworten parat. Doch stattdessen fragte mich der "Kunde": „Sind Sie überhaupt Friseur?“ Damit hatte ich nicht gerechnet. Ich muss ausgesehen haben wie ein Karpfen auf dem Trockenen. Treffer, versenkt. Ich stand richtig blöd da. Alle Theorie hilft dir nicht, wenn du keinen blassen Schimmer davon hast, wie dein Kunde tickt!

Hast du den richtigen Köder?

An genau diese Situation musste ich denken, als ich schon einige Stunden in einem kleinen Boot auf dem Ebro saß und wartete. Natürlich habe ich insgeheim geglaubt, dass mir schnell ein großer Fang gelingen würde. Tja, was soll ich sagen? Die Fische hatten wohl einen schlechten Tag. So langsam dämmerte mir, dass ich noch gar keine

EMPFOHLENE ARTIKEL



Er sagte Trump und den Brexit richtig voraus: Nun hat ein britischer Wahrsager schlimme Nachrichten für



Schwanger mit 11 Jahren – wenn ihr wisst, wer der Vater ist, läuft es euch eiskalt den Rücken runter



Sie will ein wunderschönes Abschluss-Foto machen – aber was hinter ihr auftaucht, gehört nicht in



Er hängte eine Kamera ins Schlafzimmer seiner Freundin – was er sah, wird er nicht vergessen -



Michael Schumacher: Managerin spricht über "schwierige private Situation"

empfohlen von **Outbrain**

eigenen Erfahrungswerte im Fangen von Welsen hatte.

➔ Mehr zum Thema: Die neue Art von Jobbörsen - Recruiting verkehrt?

Dabei brauchst du für jede Zielgruppe die passende Strategie. Und in diesem Falle den passenden Köder. Ich kann es nicht oft genug sagen: Sorgfältige Vorbereitung ist das A und O! Wenn du als Versicherungsberater echt top bist, heißt das noch lange nicht, dass du auch Handys wie geschnitten Brot unter die Leute bringst. Ich habe im Laufe meines Lebens schon tausende Forellen, Lachse und Karpfen an Land gezogen. Die Waller hat das jedoch herzlich wenig interessiert.

Die wenigsten beißen beim ersten Mal

Zum Glück hatten wir einen erfahrenen Guide dabei, der genau wusste, wo wir unsere Rute auswerfen sollten. Doch auch das ist noch kein Erfolgsgarant. Am ersten Tag haben wir von morgen bis abends durchgeangelt. Im Laufe des Tages hatten einige Andere ebenfalls ihr Glück versucht.

Doch als die Sonne schon so langsam unterging, waren wir völlig alleine auf dem Wasser. Aufgeben, nur weil es mal nicht so gut läuft? Nicht mit mir. Hartnäckigkeit ist mein zweiter Vorname! Wusstest du, dass gerade einmal zwei Prozent aller Aufträge direkt beim ersten Kontakt zustande kommen? Von einem Nein lasse ich mich nicht abschrecken.

Dahinter steckt nichts anderes als Noch Ein Impuls Nötig! Jetzt die Preisfrage: Was glaubst du, wie viele Kundenkontakte die große Mehrheit der Verkaufsabschlüsse braucht?

Ganze achtzig Prozent werden zwischen dem fünften und zwölften Termin festgemacht. Das musst du dir mal auf der Zunge zergehen lassen! Dumm nur, dass viele Verkäufer gar nicht erst zu diesem Punkt kommen, weil sie schon vorher das Handtuch geschmissen haben. Tja, wir sind also drangeblieben. Und am Ende des Tages habe ich zumindest meinen ersten Zander aus dem Wasser gezogen. Fleiß wird belohnt! Nur, dass wir gesprochen haben.

Geduld und Ausdauer werden belohnt!

Und ein Waller hat sich an dem Abend zumindest schon mal blicken lassen. Er hat eine Kostprobe von unserem Köder genommen - und sich dann wieder davon gemacht. Für mich ein klarer Fall: Dein Angebot muss wirklich passen! Nur wenn alle Faktoren passen, wird der Fisch beziehungsweise dein Kunde anbeißen.

Es liegt an dir. Du hast einen Termin bekommen? Dann musst du den richtigen Köder auslegen und alles geben, um bei deinem Gegenüber zu punkten. Niemand hat gesagt, dass Verkaufen einfach ist! Und das Gleiche gilt auch fürs Angeln.

Auch wenn es von außen betrachtet relativ langweilig und simpel aussieht - der Teufel steckt im Detail! Und für beides gilt: Erfolg kommt nicht über Nacht. Du brauchst auch das nötige Quäntchen Geduld. Geduld und Ehrgeiz, im richtigen Maße eingesetzt, sind der Schlüssel zum Erfolg. An den nächsten Tagen haben wir auch an Stellen geangelt, an die vom Ufer niemand herankommt.

➔ Mehr zum Thema: Mit diesem Detail kann euer 10-Euro-Schein plötzlich mehrere tausend Euro wert sein

Auch vom Boot aus ist es recht tricky, nah genug an die Bäume am Flussrand heranzukommen, ohne sich selbst ins Wasser zu befördern. Und sicher kannst du dir denken, womit unsere ungewöhnliche und etwas umständliche Strategie belohnt wurde: Mit einigen echt beeindruckenden Exemplaren!

Ok, einen gravierenden Unterschied zwischen Angeln und Verkaufen gibt es doch: Die Waller habe ich wieder ins Wasser gesetzt. Meine Kunden lasse ich nicht so gerne wieder vom Haken.

MEHR AUS DEM NETZWERK



Mann kennt mit Hai kein Erbarmen

Weather.com



Mysteriöser Superraubfisch frisst Weißen Hai

FOCUS Online



Kein Engagement? Hannes Jaenicke kritisiert Helene Fischer

FOCUS Online



So hat sich das süßeste Mädchen der Welt verändert

Excite Deutschland - Gesponsert



Lust auf Neues? Jetzt die Trendfarbe für 2017 entdecken

MADE.COM - Gesponsert

empfohlen von Outbrain



Lust auf Neues? Jetzt die Trendfarbe