



Die große Mehrheit der Deutschen will die AfD nicht im Bundestag sehen



Erster Mai: Polizisten bei Ausschreitungen in Paris verletzt



Trump würde sich durch ein Treffen mit Kim Jong Un "geehrt" fühlen

BLOG

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



Martin Limbeck

♥ Fan werden



Business-Speaker und Verkaufs-Experte

Das Spiel ist erst vorbei, wenn es vorbei ist: Was Verkäufer vom Fußball lernen können

Veröffentlicht: 01/05/2017 22:24 CEST | Aktualisiert: 01/05/2017 22:24 CEST



Diejenigen, die mich etwas besser kennen, wissen: Mein Herz schlägt nicht nur für das Verkaufen und meine Frau - sondern auch für die Eintracht. Inzwischen lebe ich zwar nicht mehr in Frankfurt, doch selbstverständlich halte ich „meinen“ Jungs weiterhin die Treue.

Zugegeben, es wäre vielleicht einfacher, Fan eines gewissen bajuwarischen Traditionsvereins zu sein. Doch Siege allein machen auf Dauer auch nicht glücklich. Als echter Fan gehst Du durch alle Höhen und Tiefen. Was meinst Du, was ich schon gelitten habe. Im letzten Jahr der knappe Klassenerhalt in letzter Sekunde - und jetzt stehen die Eintracht-Adler nach einer bisher durchaus ordentlichen Saison im Finale des DFB-Pokals!

Fleiß wird belohnt

Ich kann es ehrlich gesagt kaum glauben: Zum ersten Mal seit 2006 wieder im Endspiel. Und was war das ein Krimihalffinale! Von wegen entspannt zurücklehnen und laufen lassen ... Trainer Niko Kovac hat es meiner Ansicht nach treffend auf den Punkt gebracht: Die Mannschaft hat sich mit einer „unglaublichen Willensleistung taumelnd ins Elfmeterschießen“ gebracht.

Das musst du dir mal auf der Zunge zergehen lassen. Unentschieden nach 90 Minuten, ebenso nach 120. Dann geht es ins Elfmeterschießen - und selbst hier ist noch eine Verlängerung nötig, bis endlich mit dem 7:6 die Erlösung folgt. Was glaubst du, wie zermürend das für die Spieler war. Ich konnte es als Zuschauer schon kaum noch

aushalten.

Ich war hinterher wahnsinnig stolz auf meine Mannschaft. Weil sie bis zum Ende gekämpft hat. Gerade in der ersten Halbzeit waren sie klar die bessere Mannschaft, das erste Tor fiel wirklich verdient. Doch auch nach dem Gegentreffer sind sie nicht eingeknickt, sondern haben sich weiter reingekniet und sich auch im Elfmeterschießen nicht aus der Ruhe bringen lassen. Wow, Gänsehaut!

Was am Ende zählt, ist der Fleiß. Das gilt nicht nur im Sport, sondern auch im Verkauf. Bestimmt hast du schon mal von der 10.000-Stunden-Regel gehört, oder? Vor mehr als 20 Jahren hat der US-amerikanische Psychologe Anders Ericsson eine einflussreiche Studie vorgestellt.

Das Ergebnis: Diejenigen, die in ihrer Disziplin Weltklassenniveau erreicht haben, können auch auf mindestens 10.000 Stunden harter Arbeit zurückblicken. Übung macht den Meister! Das ist nicht bloß ein dummer Spruch, sondern die Wahrheit. Völlig egal, ob du nun Fußballer, Pianist, Topmanager oder eben Verkäufer bist. Von nichts kommt nichts.

Vorbereitung ist das A und O!

Im Fußball bekommst du keine Torchance, wenn du nicht weißt, wann du wo hinlaufen musst, wie du dich von deinem Gegenspieler absetzt. Und was nützt dir eine Torchance, wenn du nicht fähig bist, den springenden Ball am Torwart vorbei und in die Maschen zu bekommen?

Genauso sieht es im Verkaufen aus: Du musst dir Zeit für die Vorbereitung nehmen, dir die richtigen Sätze für die Gesprächseröffnung bereitlegen, eine ordentliche Bedarfsanalyse machen und so weiter. Zugegeben, als Juniorverkäufer habe ich auch gedacht, dass ich das mal eben im Vorbeigehen machen kann. Quasi locker aus der Hüfte geschossen.

Damit bin ich ein paar Mal echt gut gefahren, habe mir jedoch auch einige böse Klatschen abgeholt. Dann habe auch ich eingesehen, dass eine ordentliche Vorbereitung der Grundstein zum Erfolg ist. Denn Verkaufen ist keine reine Glückssache - es hat vor allem mit Können zu tun. Nur wenn du in der Lage bist, dein Gegenüber genau zu analysieren, kannst du ihm auch ein rundum auf seine Bedürfnisse passendes Angebot machen.

Sicher erinnerst du dich an Oliver Kahn, oder? Er ist zwar nie Weltmeister geworden, doch in seiner aktiven Zeit war er sicherlich einer der besten Torhüter der Welt. An seinem überragenden Talent lag das jedoch nicht. Er hat es bis an die Spitze der deutschen Nationalelf gebracht, weil er wie ein Besessener trainiert hat. Für seinen Job gebrannt hat und immer weiter an sich gearbeitet hat. Bis es irgendwann keine Rolle mehr spielte, dass andere Jungs talentierter waren. Auf Dauer schlägt der Fleißige das Talent!

Bei Einwänden fängt der Spaß erst richtig an

Stichwort Gegentreffer: Den kassiert natürlich niemand gerne. Doch wenn du genauer hinschaust, wird schnell klar, dass die nicht von ungefähr kommen. Es sind in der Regel Fehler in der Abwehr oder manchmal auch schlicht doofe Missverständnisse. Und schon ist das Ding drin. Das kann dir auch als Verkäufer passieren.

Gerade noch glaubst du, dass du den Kunden gleich soweit hast - dann knallt er dir einen Einwand an den Kopf, mit dem du nicht gerechnet hast. Für beide Situationen gilt: Ruhig bleiben! Das Spiel ist erst vorbei, wenn der Schiri abpfeift. Oder der Kunde im Idealfall kauft. Wichtig ist, dass du dich nicht verrückt machen lässt.

Im Grunde genommen freue ich mich sogar über Einwände. Denn sie zeigen mir, dass ich bei der Bedürfnisanalyse etwas übersehen habe oder einfach nicht gründlich genug auf die Wünsche meines Gesprächspartners eingegangen bin. Das heißt jedoch nicht, dass du dann nach Schema F weitermachen kannst. Es bringt keinen von euch weiter, wenn du wie eine kaputte Schallplatte dieselben Nutzenargumente wiederholst.

Was dein Kunde stattdessen braucht, sind überzeugende Argumente, die seine fehlenden oder falschen Informationen vervollständigen oder richtig stellen. Wenn die Abwehr mauert, kommst du dort nicht weiter. Anstatt mit dem Kopf durch die Wand zu wollen, brauchst du eine kreative Lösung - und intelligente, höfliche Hartnäckigkeit.

Gewonnen hast Du erst, wenn die Unterschrift trocken ist

Das Elfmeterschießen ist eine weitere haarige Situation. Zugegeben, ich hätte mit keinem der Jungs tauschen wollen. Wenn du triffst, bist du der Held. Verschießt du das Ding, verlässt du das Stadion am besten durch den Hinterausgang. Aus meiner Sicht ist hier die richtige Einstellung entscheidend: Du kannst es schaffen, wenn du es dir selbst zutraust.

Dich nicht von den Buhrufen der gegnerischen Fans verrückt machen lässt. Im Verkaufen geht es zum Glück nicht ums Gewinnen oder Verlieren. Es sollten immer beide als Gewinner vom Tisch gehen, Verkäufer und Kunde.

Dennoch sträuben sich viele Verkäufer davor, das Gespräch zum Abschluss zu bringen. Ganz ehrlich: Wenn du eine ordentliche Bedarfsanalyse gemacht hast, alle Einwände entkräftet hast und der Kunde schon zustimmend nickt, dann ist es höchste Zeit für die alles entscheidende Frage. Also nichts wie ran an den Elfmeterpunkt und raus mit den Verträgen! Denn von einem Unentschieden hat hier niemand etwas. Gewonnen hast Du erst, wenn die Unterschrift trocken ist.

Martin Limbecks neues Buch *"Limbeck Laws - Das Gesetzbuch des Erfolgs in Vertrieb und Verkauf"* ist im Herbst 2016 im GABAL Verlag erschienen.

