

Gesundheit

So bleibst du als Verkäufer fit & leistungsfähig: 3 Tipps

Von **Martin Limbeck** - 13. Februar 2020

👁 50

THEMEN [Gesundheit](#) [Vertrieb](#)



© fotogestoeber - stock.adobe.com

Verkäufer zu sein ist ein enorm anspruchsvoller Job: Du musst die ganze Woche über Vollgas geben, immer 100 Prozent Leistung beim Kunden abliefern und zu jedem Zeitpunkt voll bei der Sache sein. Aus meiner Sicht der geilste Beruf der Welt! Auch, wenn Verkäufer sein gleichzeitig bedeutet, dass ein Termin den nächsten jagt und du häufig unter **Stress und Zeitdruck** stehst. Als junger Kerl habe ich höchstens mit den Schultern gezuckt – frei nach dem Motto: „Ist halt so.“

Doch spätestens, wenn du auf der Treppe aus der Puste kommst und dich nicht erinnern kannst, wann du mal beim Sport oder zuletzt eine Runde spazieren warst, wird es kritisch.

Als Vertriebs-Profis ist es unsere Pflicht, genauso wie ein Profi-Sportler für unser **geistiges und körperliches Wohl** zu sorgen! Klar ist es schnell und bequem, sich zwischen zwei Terminen mal eben was beim Drive-In zu besorgen und im Auto sitzend Burger und Fritten runterzuschlingen. Schließlich kannst du dabei sogar noch E-Mails beantworten. Doch langfristig wirst du die Quittung dafür bekommen: Fresskoma im nächsten Termin, hohes Cholesterin und eine Figur, die selbst im teuersten Anzug alles andere als dynamisch rüberkommt.

Verkaufen ist ein enorm fordernder Job – und du wirst dein volles Potenzial langfristig nur dann abrufen können, wenn du die körperlichen Weichen dafür entsprechend stellst. Ein solides Fundament für deine Gesundheit und Leistungsfähigkeit bilden:

- **Gesunde Ernährung**
- **regelmäßige Bewegung**
- **aktive Entspannung**



unternehmer.de

Gratis: Wir benachrichtigen dich bei allen News rund um unternehmer.de. Was willst du nicht verpassen?

- Die besten Artikel auf unternehmer.de
- Brandneue Artikel
- Produktempfehlungen von unternehmer.de
- Rabatte, Aktionen & Werbung unserer Partner

Push-Nachrichten erhalten

Powered by [CleverPush](#) / [Datenschutz](#)

NEU!

Unser E-Mail-Kurs: „Newsletter erstellen“

- + Zertifikat
- + Arbeitsmaterial
- + kostenlose Beratung

Zum Kurs

NEUESTE KOMMENTARE

Reinhard Walther bei *Schlagfertigkeit: Prof. Michael Hoyer im Experten-Interview*

Tamara Todorovic bei *Schlagfertigkeit: Prof. Michael Hoyer im Experten-Interview*

Reinhard Walther bei *Schlagfertigkeit: Prof. Michael Hoyer im Experten-Interview*

Anne bei *Maschinen, Roboter & Co.: Leihen statt kaufen*

Kerstin bei *Kenne deine Werte: Wie du Mitarbeiter und Kunden an dich bindest*

Das klingt vielleicht auf den ersten Blick nicht so glamourös, wie du dir das Leben als Spitzenverkäufer vorstellst – doch es ist enorm wirkungsvoll, um immer volle Power geben zu können und nicht von **Erschöpfung oder Krankheiten** einen Strich durch die Rechnung gemacht zu bekommen.

EXTRA: Die 7 Erfolgsgeheimnisse der Spitzenverkäufer

1. Gesunde Ernährung

Gute Ernährung muss keine Wissenschaft sein. Eigentlich kennen wir die Basics alle:

- Viel Flüssigkeit (idealerweise 2-3 Liter pro Tag)
- am besten wenige Softdrinks und Alkohol
- viel Obst und Gemüse, mageres Fleisch
- nicht zu viele Kohlenhydrate
- Kalorienbomben wie Pizza, Sahnetorten und Schokolade nur in Ausnahmefällen

Klingt in der Theorie alles gut. Doch in der Praxis braucht es schon eine ordentliche Portion **Selbstbeherrschung und gute Planung**, um den schnellen Kalorienfallen aus dem Weg zu gehen. Unser Tipp: Du belastest deinen Körper weniger, wenn du über den ganzen Tag verteilt **mehrere kleine Mahlzeiten** zu dir nimmst. Zusammen mit ausreichend Flüssigkeit hältst du so dein Energielevel gleichbleibend hoch, ohne ins berüchtigte „Mittagskoma“ zu fallen, weil du zu viel und zu schwer gegessen hast.

2. Aktiv entspannen mit Sport

Was immer wieder auffällt: Viele Verkäufer können sich auch privat nicht von ihrem **Leistungsdenken** befreien und powern sich aus bis zum Umfallen. Marathon statt Jogging, Rennrad statt gemütliche Bikingtour – und die Trainingsergebnisse werden dann noch via Smartwatch direkt auf Facebook gepostet. Sportliche Ambition in allen Ehren, doch übertreib es bitte nicht.

Betrachte Sport lieber als aktive Entspannung, statt einen zusätzlichen Stressfaktor daraus zu machen!

Auch im Leistungssport hat sich inzwischen die Ansicht durchgesetzt, dass es nicht nur auf die Quantität ankommt – sondern dass die **Qualität des Trainings** und die Pausen einen enormen Einfluss auf das individuelle Leistungsvermögen haben.

EXTRA: Gestresst und überfordert? So schützt du deine Gesundheit (Teil I)

Und falls Sport so gar nichts für dich ist oder du unterwegs nicht dazu kommst: Versuch es mal mit **Meditation**! Das muss nicht viel Zeit in Anspruch nehmen und hilft dir dabei, dich besser zu fokussieren.

3. Gesunder Schlafrhythmus

„Schlafen kann ich, wenn ich tot bin?“

Klar ist es als Verkäufer nicht so einfach, **feste Schlafenszeiten** einzuhalten. Manchmal sind sieben bis acht Stunden einfach nicht drin. Doch wenn wir mal ehrlich sind – oft sind wir es selbst schuld, dass wir zu spät ins Bett kommen. Helfen können **feste Zeiten und Rituale**. Zum Beispiel:

- den Tag Revue passieren lassen
- den nächsten Tag grob planen
- im Bett noch etwas lesen

Hauptsache, du tust etwas, das dich entspannt. Und was die Uhrzeit angeht: Definiere für dich eine feste Schlafenszeit und halte dich daran – auch, wenn du noch nicht müde bist. Mit der Zeit wird sich

dein Körper daran gewöhnen und du wirst erstaunt sein, mit wieviel Energie du morgens in deine Termine starten kannst.

Du bist jetzt total motiviert, dein Leben umzukrempeln, um noch mehr Power als Verkäufer zu haben? Sehr gut! Und es ist auch immer noch spitze, wenn du erst mal nur Teile davon umsetzt. **Setz dich nicht unter Druck – Verhaltensänderungen brauchen sechs bis acht Wochen**, bis sie zur alltäglichen Gewohnheit geworden sind. Wichtig ist nur, dass du dranbleibst – so wie an deinen Kunden.

Unser Tipp: ePaper „Verkaufen“



Schnapp dir mehr Know-how und konkrete Praxistipps:

Artikel in dieser Ausgabe:

- ✓ 10 unmögliche Verkaufsfloskeln, die potenzielle Käufer verschrecken
- ✓ Brauchen wir in Unternehmen eine Fehlerkultur?
- ✓ Konflikte im Team: So verbesserst du die Zusammenarbeit

[ePaper kostenlos lesen](#)

Der Artikel hat dir gefallen? Gib uns einen Kaffee aus!

[Spenden](#)



[Facebook](#)

[Twitter](#)

[LinkedIn](#)

[Email](#)

[Vorheriger Artikel](#)

Gut geführt: So integrierst du Flexibilität in dein Management

[Nächster Artikel](#)

Wirtschaftsprüfung: Karriere im digitalen Wandel



Martin Limbeck

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. Nicht nur in seinen motivierenden Vorträgen, sondern auch in den umsetzungsorientierten Trainings steht das progressive Verkaufen in seiner Ganzheit im Mittelpunkt.