

Statt eines Nachworts: **Der R-A-U-S-S®-Test**

Statt salbungsvoller Worte möchte ich Ihnen am Ende dieses Buches den R-A-U-S-S®-Test ans Herz legen. R-A-U-S-S steht für

Risikobereitschaft
Antriebsstärke
Ueberzeugungskraft
Selbstdisziplin
Selbstbewusstsein

Das sind die Eigenschaften, die einen erfolgreichen Verkäufer auszeichnen. In den tiefgreifenden Veränderungen, die die Welt des Verkaufens heute schon umwälzen und die noch heftiger werden, werden nur die Verkäufer bestehen, die in diesen Punkten hart an sich arbeiten und sich ständig verbessern.

Anhand dieses Selbsttests ermitteln Sie, wie weit Sie auf dem Weg dahin schon gekommen sind und welchen Entwicklungsbedarf Sie noch haben.

**LIMBECK.**
VERKAUFEN.

© 2018 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Auszug aus »Limbeck. Verkaufen.«
ISBN 978-3-86936-863-4
Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

www.limbeckgroup.com
www.gabal-verlag.de

RAUSS – Punkt	Punktzahl*
Herausforderungen im Verkaufsalltag belasten mich.	
Ich tue nur das, was mir Spaß macht.	
Ich bin total spontan, alles andere engt mich ein.	
Pläne mache ich eher selten.	
Wenn ich einen Plan habe, dann weiche ich oft davon ab.	
Ich bin leicht ablenkbar.	
Größere Entscheidungen lasse ich lieber etwas liegen.	
Ich erledige vieles auf den letzten Drücker.	
Aufgaben, die ich am Tag nicht geschafft habe, verfolgen mich in der Nacht.	
Ich erledige lieber erst die angenehmen Tätigkeiten.	
Unangenehme Tätigkeiten lasse ich gerne auch mal liegen, denn manchmal erledigen sie sich von selbst.	
Was mir in meinem Verkaufsalltag begegnet, schaffe ich mit links.	
Ich halte meine Herausforderungen im Verkauf lieber klein, damit ich sie auch sicher schaffe.	
Schwierigkeiten sind immer Herausforderungen für mich.	





*Erläuterung Punktzahl

- 1 - trifft sehr zu
- 2 - trifft zu

- 3 - trifft mal zu und mal nicht
- 4 - trifft selten bis gar nicht zu

RAUSS – Punkt	Punktzahl*
Der Begriff Selbstdisziplin gefällt mir nicht so.	
Mit Niederlagen kann ich nicht so gut umgehen.	
In Stresssituationen im Verkauf beschleicht mich schnell ein Gefühl der Resignation.	
Dringende Dinge erledige ich sofort.	
Ich habe keine klare Vorstellung davon, wo ich in drei oder fünf Jahren stehe.	
Oft denke ich mir, dass es einfacher wäre, wenn mir jemand sagen würde, was zu tun ist.	
Ich nehme die Dinge, wie sie kommen.	
Ich bewundere Menschen, die wissen, was sie wollen.	
Ich bin ein Macher, kein Strategie.	
Ich kann mich nicht so leicht selbst motivieren.	
Routine langweilt mich.	
Ich lasse die Dinge in meinem Leben lieber so wie sie sind – da weiß ich, was ich habe.	
Ziele stressen mich, deshalb setze ich mir keine.	
Fokussiertes, konzentriertes Arbeiten ist nicht mein Ding.	

**LIMBECK.
VERKAUFEN.**

GABAL

*Erläuterung Punktzahl

1 - trifft sehr zu
2 - trifft zu

3 - trifft mal zu und mal nicht
4 - trifft selten bis gar nicht zu

© 2018 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Auszug aus »Limbeck. Verkaufen.«
ISBN 978-3-86936-863-4
Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

www.limbeckgroup.com
www.gabal-verlag.de

Auswertung

Punktzahl	Ergebnis	Empfehlung
28 – 46	Die konsequente Orientierung an Zielen fällt Ihnen schwer. Sie schieben wichtige Dinge auf. Den Verkaufsalltag mit seinen Sorgen und Pflichten empfinden Sie als mühsam, belastend und wenig anregend. Sie können tagtägliche Konflikte und tiefer sitzende Konflikte schlecht auseinanderhalten. Daraus erwachsen Ihnen regelmäßig Schwierigkeiten, weil Sie die wahre Ursache nicht recht erkennen können	Gehen Sie aktiv die Themen an, die Sie blockieren. Finden Sie für sich Methoden, wie Sie sich für Ihren Alltag motivieren und seinen Herausforderungen freudig entgegengehen. Arbeiten Sie deshalb besonders intensiv an Ihrem Selbstvertrauen und an Ihrer Selbstverantwortung.
47– 65	Sie pendeln zwischen planvollem Handeln und Laissez-faire hin und her. Das macht Ihnen oft Schwierigkeiten, wenn Sie Konflikte und Herausforderungen konsequent angehen sollten. Die Unterscheidung zwischen wichtig und unwichtig fällt Ihnen immer wieder schwer, die Beschäftigung mit Nebensächlichkeiten führt zur Überlastung. Deshalb überlassen Sie die Führung oft anderen.	Arbeiten Sie an Ihrer Entscheidungsfähigkeit und Ihrem Selbstvertrauen: Dann können Sie Konflikte besser anpacken und lösen.
66 – 84	Sie setzen die meisten Ihrer Pläne zügig um. Sie lassen sich nur selten ablenken und handeln meist zielorientiert. Das kostet Sie jedoch noch viel Energie, sodass Sie sich häufig erschöpft fühlen. Auch wünschen Sie sich manchmal eine größere Variabilität im Leben.	Sie sind auf einem guten Weg, ein herausragender Verkäufer zu werden. Arbeiten Sie weiter hart an sich und Ihrer Zielorientierung, denn Übung macht den Meister. Dann lernen Sie auch den Ausgleich zwischen Anspannung und Entspannung und gelangen zu einer größeren Gelassenheit.

LIMBECK.
VERKAUFEN.



GABAL

© 2018 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Auszug aus »Limbeck. Verkaufen.«
ISBN 978-3-86936-863-4
Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

www.limbeckgroup.com
www.gabal-verlag.de

Punktzahl	Ergebnis	Empfehlung
85 -112	Sie haben klare Ziele und setzen sie auch um. Sie lassen sich von nichts blockieren, Sie widmen sich mit Sorgfalt und Energie Ihren Vorhaben. Sie gehen die wichtigen Herausforderungen, die anstehen, ohne Umschweife an und bringen sie zu einer Lösung. Dabei überfordern Sie sich nicht und bleiben auch in Drucksituationen souverän und entspannt.	Machen Sie weiter so. Sie haben die richtige Einstellung und das nötige Selbstvertrauen, um auf Dauer großen Erfolg im Verkauf zu haben. Doch werden Sie nicht träge: Erfolg will jeden Tag aufs Neue verdient werden.

Download: verkaufen.limbeckgroup.com

Egal, wie Ihr aktuelles Ergebnis ausfällt: Nehmen Sie es als Ansporn, (noch) besser zu werden! Denn ich kann es nicht oft genug sagen: Als guter Verkäufer werden Sie nicht geboren, die Übung ist es, die Sie zu einem macht. Wenn Sie es noch nicht sind, dann haben Sie noch nicht genug geübt. Und wenn Sie es sind, dann üben Sie weiter, damit Sie es bleiben.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen von ganzem Herzen viel Erfolg!

LIMBECK.
VERKAUFEN.



© 2018 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Auszug aus »Limbeck. Verkaufen.«
ISBN 978-3-86936-863-4
Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

www.limbeckgroup.com
www.gabal-verlag.de