

## Checkliste: Was motiviert Sie?

Legen Sie sich Papier und Stift bereit und lassen Sie sich von den folgenden Fragen zum Nachdenken anregen.

- Was hat mich dazu gebracht, Verkäufer zu werden?
- Warum mache ich den Job?
- Was an dem Job mache ich besonders gut?
- In welchen Verkaufssituationen komme ich in den Flow?
- Was an dem Job macht mir besonders viel Spaß?
- Was an dem Job macht mich glücklich?
- Wann bin ich besonders zufrieden mit mir?
- Was an dem Job macht mich stolz?
- Was halte ich für wertvoll?
- Was kann ich der Welt zurückgeben?

Machen Sie sich Notizen dabei.

**Zum Abschluss filtern Sie für sich aus Ihren Einfällen Ihre drei wichtigsten Antreiber heraus:**

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

**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](http://www.limbeckgroup.com)  
[www.gabal-verlag.de](http://www.gabal-verlag.de)