



## Was machen erfolgreiche Verkäufer anders als andere?

Hier nur einige Beispiele, was zum Verkaufserfolg führt ...

**Das sind ideale Themen für ein Erfolg coaching!**

### Das Adler-Hühnchen-Syndrom

Zwischen lauter Präriehühnereier wurde ein Adlerei ins Nest geschummelt. Alle Küken schlüpften nahezu gleichzeitig aus ihren Eiern, und so kam es, dass der Adler dachte, er wäre, wie die anderen, auch ein Hühnchen. Also lernte er, was Hühner so machen: Er scharrte im Dreck, er rannte wild umher, er gackerte. Er flog aber nie mehr als ein paar Meter, weil die Hühner ja auch nicht weiter fliegen konnten.

Eines Tages entdeckte er hoch am Himmel einen großen Vogel, der majestätisch seine Kreise zog. Der kleine Adler fragte eines der Hühner: „Was ist das da oben für ein wunderbarer Vogel?“

„Das ist der König der Vögel, ein Adler. Leider kannst du nicht so fliegen wie ein Adler, weil du nur ein Präriehühnchen bist.“

Der Adler glaubte das - und fügte sich weiterhin in sein Präriehühnchenleben. Wie schade um ihn!

### Was bedeutet das für Sie?

#### 1. Die richtige Einstellung ist ein wichtiger Erfolgsfaktor

- **Aus den Umständen das Beste machen ...**

Das ist wie beim Segeln. Der Wind ist für alle gleich. Aber es ist nicht der Wind, der entscheidend ist. Alles hängt davon ab, wie wir die Segel setzen. Und das ist Sache des Seglers.

So ähnlich funktioniert auch der Verkaufserfolg. Wir können zwar den Wind nicht beeinflussen, aber wir können entscheiden, wie wir die Segel setzen. Wir können an den Umständen oft nichts ändern, aber wir können unsere Einstellung ändern. Wir können uns als ein Opfer der Umstände sehen oder aber als ein Macher, der aus den Umständen in jedem Fall das Beste macht.

- **Positives Denken**

Sicher kennen Sie die Geschichte aus dem alten Testament, in der David gegen Goliath kämpft. Da war also dieser Riese Goliath, der die Dorfbewohner terrorisierte. Alle duckten sich ängstlich vor ihm, der wegen seiner gewaltigen Größe unbesiegbar erschien. Eines Tages kehrte der Schäferjunge David in sein Dorf zurück, machte sich ein Bild von der bedrückenden Situation und fragte seine Brüder: „Warum kämpft ihr nicht gegen den bösen Riesen?“ Sie antworteten kleinmütig: „Siehst du denn nicht, er ist viel zu groß, um ihn zu

besiegen.“ Da sagte David: “Nein, er ist nicht zu groß, um ihn zu besiegen, er ist nur zu groß, um ihn zu verfehlen.

Genau so sieht es mit dem Verkaufserfolg aus. Es kommt auf die Sicht der Dinge an.

### Verkaufseinstellung



Keine Verladung vornehmen - stopp -  
hier läuft alles barfuß!



Verladung sofort vornehmen - stopp -  
hier läuft alles barfuß!

Verkaufen heißt also: Nicht das Produkt, nicht die Tätigkeit ist entscheidend  
- sondern die Einstellung!

## 2. Die Erfolgsstrategien von erfolgreichen Verkäufern

- Alle erfolgreichen Verkäufer sind außerordentlich aktiv
- Alle erfolgreichen Verkäufer geben immer ihr Bestes
- Alle erfolgreichen Verkäufer sehen Probleme als Chancen
- Alle erfolgreichen Verkäufer wollen was Besonderes sein
- Alle erfolgreichen Verkäufer ergänzen ständig ihr Wissen
- Alle erfolgreichen Verkäufer tun das gern, was sie tun

## 3. Die wichtigsten Tugenden des Verkaufserfolges

- Arbeitswille
- Beharrlichkeit
- Begeisterungsfähigkeit
- Geduld
- Integrität
- Intuition
- Mut
- Risikobereitschaft
- Selbstdisziplin
- Wille
- Zuversicht

#### **4. Die ganz gemeinen Fesseln des Erfolges**

Klar, jeder möchte gern erfolgreich sein. Jeder kann selbst entscheiden, was er aus seinem Leben macht. Und jeder könnte auch erfolgreich sein. Wir haben alle Voraussetzungen. Sie sind nicht immer voll entwickelt, aber sie sind da.

Was hält uns dann bloß zurück?

- Unsere emotionalen Bremsen

Das Bild mit der angezogenen Handbremse trifft leider vielfach auch auf unser Leben zu.

Am meisten bremsen uns Unentschlossenheit, Zweifel und Angst, Bequemlichkeit, Minderwertigkeitsgefühle, Gewohnheit, Angst vor Kritik, Furcht vor Misserfolg und falsche Rücksicht. Wir können Sie lösen, diese Bremsen. Unter zwei Bedingungen:

- Wir müssen die Erfolgsbremsen erst mal kennen.
- Wir müssen die Erfolgsbremsen vor uns selbst zugeben.

#### **5. Die Basis für den Verkaufserfolg**

- **Hochleistungszentrale Gehirn**

Programme - Autobahnen des Lebens

Der Mensch ist das lernfähigste Lebewesen auf diesem Planeten. Gleichzeitig kann und weiß der Mensch nur das, was er gelernt hat - also was programmiert ist.

Lernen Sie durch Wiederholung und durch emotionale Intensität.

Ein Beispiel: Ein kleines Kind greift auf eine heiße Herdplatte. Der Schmerz erzeugt eine hohe emotionale Wirkung. Normalerweise lernt das Kind sofort seine Lektion und muss dieses Verhalten nicht öfters wiederholen. Was bedeutet das für uns? Wenn wir uns neues Verhalten (sprich Programme) aneignen wollen, dann müssen wir das neue Verhalten möglichst oft wiederholen bzw. und mit einem hohen Grad an positiver Emotion verbinden.

- **Die große Macht des Unterbewusstseins**

Sie wollen, dass Ihr Verkaufserfolg endlich er-folgt?

Alle unsere Verhaltensweisen werden entweder bewusst oder unbewusst gesteuert. Dabei beträgt der Anteil der unbewussten Handlungen über 90%. Damit ist das Unterbewusstsein der entscheidende Faktor unseres Erfolgspotentials.

Unser Unterbewusstsein ist eine riesige Datenbank. Nutzen Sie die Chancen, die sich durch Ihr Unterbewusstsein bieten.

#### **Wie von Geisterhand gesteuert**

Stellen wir uns das Unterbewusstsein als einen riesigen Garten vor, indem es einen Gärtner namens „Bewusstsein“ gibt. Alles, was der Gärtner pflanzt, wächst dort.

Jeder Gedanke, den wir häufig wiederholen und mit emotionaler Intensität versehen, trägt Früchte. Manche Früchte sind wohlschmeckend, andere giftig.  
Ihr Unterbewusstsein führt immer aus, was das Bewusstsein vorgibt. Egal, ob gut oder schlecht. Also kommt es darauf an, das Unterbewusstsein zu trainieren - und zu konditionieren

## Das Unbewusste

Das Unbewusste bestimmt einen großen Teil unseres menschlichen Daseins. Trotzdem scheint seine Funktionsweise den meisten Menschen weitgehend unbekannt. Die folgenden Aussagen beschreiben einige Aspekte des menschlichen Unbewussten in kurzen Worten:

Das Unbewusste ...

- ... kann nicht negieren.
- ... beantwortet jede Frage sofort.
- ... denkt in Bildern und Gefühlen.
- ... zeigt sich durch Körpersprache.
- ... lernt durch Wiederholung.
- ... verknüpft Reiz und Reaktion.
- ... reagiert auf Schlüsselreize.
- ... generalisiert Erfahrungen.
- ... lässt den Menschen Dinge vergessen und andere erinnern.
- ... projiziert seine innere Landkarte auf neue Situationen.
- ... sucht Anerkennung und Bestätigung für die eigene Landkarte auf neue Situationen.
- ... geht auf Nummer sicher.
- ... verwaltet den Schatz der Erfahrungen.
- ... entscheidet über Gesundheit und Krankheit.
- ... ist der größte und mächtigste Teil des Menschen.
- ... ist (im Gegensatz zum Bewusstsein) permanent aktiv

- **Unser Gehirn braucht Ziele**

Seit einigen Jahren werden für Autos sogenannte Navigationssysteme angeboten, die uns auf schnellstem Weg zum Ziel bringen sollen.

Um es zu aktivieren, muss zunächst das gewünschte Ziel eingegeben werden. Satelliten orten nun unseren Standort; es werden gezielte Anweisungen gegeben, welche Strecke wir nehmen müssen. Je genauer wir die Zieldaten eingeben (Straße, Hausnummer), desto näher bringt uns das System zum gewünschten Ort.

Selbst wenn wir mal eine Abbiegung versäumen, errechnet der Computer die neue Strecke auf der Basis des neuen Standortes. Wir können unterwegs durchaus Fehler machen; nur dürfen wir nie vergessen, das Ziel einzugeben. Im richtigen Leben entspricht dieses Navigationssystem dem Gehirn. Es funktioniert zwar auch ohne Zieleingabe. Aber Ziele ohne genaue Zieleingabe sind schwer zu erreichen.

Deshalb hier einmal die wichtigsten Grundsätze, die für Ziele gelten:

### **Ziele müssen:**

- motivierend und herausfordernd sein
- positiv formuliert sein
- so konkret wie möglich sein



mit Leben erfüllt sein (sinnesspezifisch)  
in der eigenen Macht stehen  
in der Gegenwartsform formuliert sein  
erreichbar und glaubhaft sein  
„Weichmacher“ vermeiden  
einen zeitlichen Rahmen haben  
in Einklang mit Ihren Werten stehen  
sinnvoll und wünschenswert sein  
sich gegenseitig unterstützen  
schriftlich festgelegt werden  
täglich visualisiert werden  
spätestens alle sechs Monate überprüft bzw. aktualisiert

### Wie Sie ins Handeln kommen ...

#### Vorraussetzungen:

- Sie müssen es selbst TUN
- Sie müssen es sofort TUN - die magische 72
  - Was ich in den nächsten 72 Stunden ins Handeln bringe
    1. ...
    2. ....
    3. ...
    4. ...
    5. ...
- Beachten Sie die Regeln des TUN's

#### **Istzustand**

Ehrliche Bestandsaufnahme:

- Was hält mich eigentlich ab? Was ist was?

#### **Zielzustand**

- Legen Sie den Sollzustand fest - Woran werde ich merken, dass das Ziel erreicht ist? Was muss ich dafür tun?

#### **Vereinbarung**

- Unwiderrufliche Persönliche Erfolgsvereinbarung (nächste Seite) und übernehmen Sie uneingeschränkt Verantwortung.

#### **Hebel**

- „Schmerz-Freude-“ Prinzip

#### **Unterbrechung**

- Für neues Verhalten müssen Sie Ihr altes Verhalten unterbrechen.

#### **Alternative**

- Klären Sie bewusst ab, welcher positive Nutzen Ihr altes Verhalten hatte.

#### **Programmierung**

- Wiederholung, Emotionale Intensität

**Umwelt**

- Umwelt kreieren, die Sie bei Ihren Zielen unterstützt.

**Feedback**

- Kontrollieren Sie immer wieder Schritte 4-8

**Belohnung**

- Bestärken Sie Ihr Verhalten durch Belohnungen

**Denken Sie immer daran: Jede Veränderung beginnt mit einem starken Verlangen - dem Verlangen, wirklich etwas verändern zu wollen.**

**Literatur**

Jörg Löhr: So haben Sie Erfolg  
Birkenbihl, Vera F.: Erfolgstraining  
Robbins, Antony: Das Power Prinzip  
Dr. Hüter, Gerald: Wie aus Stress Gefühle werden