One-Man-Show, Million-Dollar-Business

NETCOO Next Economy Magazine



DENKE NACH UND WERDE UNTERNEHMER

4 Inspirationen für die eigene Geschäftsidee

KFZTEILE24: Von der Schrauber-Fundgrube zum Millionen-Business

STEHT UNS DER ICO BOOM ERST NOCH BEVOR?

BOOM MARKT CANNABIS:

So lässt sich damit Geld verdienen

DIE MACHT DER DRITTEN PERSON

Keine Angst vor dem Vertrieb

10 TIPPS FÜR EINE WIRKSAME SOCIAL SELLING STRATEGIE

Will.i.am:

DER VISIONÄR, DER RAPPEN KANN

Heft 80 - 14. Jahrgang - 10/18 - 7,50 € - 12,00 CHF



PERSÖNLICHKEIT ALS POTENZIAL

BESSER VERKAUFEN

MIT MENTALEM PLUS

Die Zeit drängt, der Kunde hat etliche Forderungen und eigentlich sollten wir schon längst beim nächsten Termin sein. Die meisten Verkäufer kennen diesen Druck! Und trotz aller Widrigkeiten wird von Ihnen Bestleistung erwartet. Sie sollen erfolgreich verkaufen. Mehr noch: Sie sollen besser verkaufen als Ihre Mitbewerber. Wohl dem, der im Haifischbecken des Verkaufs über mentale und emotionale Stärke verfügt.

enn genau diese befähigt zu herausragenden beruflichen Leistungen. Um Spitzenleistungen zu erreichen, braucht es weit mehr als bloßen Intellekt, viel Fleiß, vernünftige Strategien, zahlreiche Kontakte, das Wissen um Produktvorteile und -eigenschaften, eine gute Rhetorik und großes Fachwissen. Es braucht eine optimistische Verkäuferpersönlichkeit.

BESSER VERKAUFEN
MIT POSITIVER PERSÖNLICHKEIT

Das Vertrauen in die eigene Person, der Glauben an die eigenen Möglichkeiten und der Ausbau der eigenen Stärken zahlen auf das Persönlichkeitskonto ein. Aber wissen wir um unsere Gabe, Menschen zu erreichen und zu überzeugen? Haben wir Kontakt zu unserer Dynamik und Power, unserer Emotionalität und Empathie? Oder machen wir uns oft klein und werten uns sogar selbst ab? Dabei würde ein wenig Optimismus unsere Persönlichkeit bereits positiv verändern. Vor allem bei Verkäufern, wenn sie mit einem Schuss Dankbarkeit ins Kundengespräch gehen, dankbar sind für ihr persönliches Wachstum, stolz sind auf alles, was sie schon erreicht haben und bewusst optimistisch nach vorne schauen. Viele halten das für verzichtbar. Oder für Schönmalerei der Positiven Psychologie. Nun, die Zahlen sprechen für sich: Der US-amerikanische Psychologe Martin Seligman fand in einer Studie heraus, dass optimistische Versicherungsvertreter im ersten Jahr acht Prozent mehr Umsatz machten als ihre pessimistischen Kollegen. Im zweiten Jahr sogar 31 Prozent. Wer es liebt zu verkaufen, wer stolz ist, auf das, was er tut, wer zufrieden mit sich und seinen Aufgaben ist, der macht seinen Job in aller Regel gut – und definitiv besser als jene, die nur halbherzig bei der Sache und unzufrieden in ihrem Job sind ... dem gelingt es, erfolgreich zu verkaufen.



BESSER VERKAUFEN MIT BEWUSSTEM SELBSTMANAGEMENT

Leistungsdruck gehört zum Tagesgeschäft: Kunden, Vorgesetzte und Lieferanten haben hohe Erwartungen an die Performance des Verkäufers. Vom permanenten Druck der Konkurrenz ganz zu schweigen. Und der Druck wird nicht weniger, wenn man bereits erfolgreich ist. Im Gegenteil. Umso hilfreicher ist es mental und emotional stark zu sein, um den täglichen Herausforderungen souverän begegnen zu können. Dabei hilft nicht nur ein gezieltes Training der mentalen Stärke, sondern auch ein bewusstes Selbstmanagement und eine gute Selbstführung. Denn unsere Gedanken, inneren Glaubenssätze und Überzeugungen prägen unser Handeln und Verhalten. Sich dessen bewusst zu sein und darauf gezielt Einfluss zu nehmen, hat bei regelmäßigem Mentaltraining einen enormen Effekt auf die eigene Performance.

PLUSPUNKT FÜR BESSERES VERKAUFEN: POSITIVE MENTALHYGIENE

Wir pflegen unseren Körper, putzen unsere Zähne, unsere Schuhe und unser Auto, um beim Kunden einen guten Eindruck zu erwecken. Aber achten wir auch auf unsere Gedankenhygiene? Ständig kreisen Gedanken in unserem Kopf. Dauernd sprechen wir mit unserer inneren Stimme zu uns selbst. Brian Tracy schreibt in seinem Buch "Das Gewinnerprinzip", dass wir am Tag etwa 60.000 bis 85.000 Gedanken haben (bewusst und unbewusst). 40 % davon treten nie ein, 30% betreffen die nicht zu ändernde Vergangenheit, 12% betreffen unnötige Gesundheitssorgen, 10% betreffen Nebensächliches oder Unwichtiges. Nur 8% unserer täglichen Gedanken sind berechtigt, davon ist die Hälfte beeinflussbar. Der innere Dialog spielt vor allem in herausfordernden Situationen eine entscheidende Rolle. Negative Gedanken verhageln uns die Stimmung, machen evtl. Angst und kosten Kraft. Sich ständig wiederholende, negative Gedanken führen zu Stress, Angst oder Verspannung, unangenehmen Gefühlen und Misserfolg. Positive Gedanken sorgen für Wohlbefinden, positive Emotionen und erleichtern den Zugang zum vollen Leistungspotenzial. Es lohnt also, sich bewusst mit den eigenen Gedanken auseinanderzusetzen. Wir können jeden Tag neu



und anders denken und so ein gutes positives Lebensgefühl in uns erzeugen. Voraussetzung dafür ist, dass wir uns unserer Gedanken und der Wirkung bewusst werden. Verkäufer sollten sich bewusst machen, wie sie über sich, über ihren Beruf, über ihr Produkt und ihre Kunden, aber auch über ihr bisheriges Leben und ihre Talente, Werte und Eigenschaften denken. Besser verkaufen beginnt mit einem Bewusstsein für sich selbst und Selbstreflexion.



Wandeln Sie negative Überzeugungen in positive Perspektiven

Beobachten Sie sich selbst dabei, wenn Sie mal wieder Selbstzweifel packen. Werden Sie sich Ihrer Gedanken bewusst, analysieren Sie Ihre Selbstgespräche:

Was haben Sie vor/während/nach einem misslungenen Kundengespräch zu sich selbst gesagt?

Wie reagieren Sie auf Ereignisse?

Was hören Sie in Stresssituationen in sich?

Welche Verallgemeinerungen verwenden Sie?

Welche von Familie oder Freunden übernommenen Redewendungen oder Sprüche nutzen Sie?

In welchem Bereich sind Sie unzufrieden?

Wenn ein Abschluss nicht in Sicht ist, reden Sie dann den Kunden einfach weiter zu?

Schreiben Sie Ihre nicht förderlichen, den Erfolg verhindernden Glaubenssätze, Überzeugungen und Verallgemeinerungen auf. Überprüfen und hinterfragen Sie diese. Ändern Sie den Blickwinkel. Halten Sie bewusst Ausschau nach Beweisen, die Ihre negativen Glaubenssätze widerlegen. Schreiben Sie die negativen Glaubenssätze um in positive, unterstützende, kraftgebende Gedanken. Machen Sie sich diese Sätze sichtbar: als Bildschirmschoner, Hintergrundbild auf dem Mobiltelefon, als Post-it am Badezimmerspiegel. Um im Unterbewusstsein zu wirken, braucht es eine regelmäßige Wahrnehmung Ihrer neuen Kraftgeber.

PLUSPUNKT FÜR BESSERES VERKAUFEN: GUTE VORBEREITUNG IST DER HALBE ABSCHLUSS

Regelmäßiges Üben von Vorgehensweisen und das gedankliche Durchspielen verschiedener Situationen, unter Berücksichtigung relevanter Einflussfaktoren, verleihen Sicherheit und Souveränität. Eine gute Vorbereitung schenkt uns Selbstvertrauen, insbesondere dann, wenn wir vor schwierigen Herausforderungen stehen. Wie gut kennen wir unsere potenziellen Kunden? Wann haben wir das letzte Mal die Behandlung von Einwänden, Reklamationen oder andere herausfordernde Situationen im Vertrieb geübt? Vermutlich ist es lange her. Dabei ließe sich das Training solcher Disziplinen recht einfach in den Arbeitsalltag integrieren, z.B. im Meeting. Jeder Teilnehmer bringt etwas aus seinem Arbeitsalltag ein: ein Kundengespräch, das nicht so recht lief, eine Produktvorstellung, die nicht gut rüber kam, eine Reklamation, die schwer fiel usw. Gemeinsam mit Kollegen und/oder Mitarbeitern lässt sich auf der Sachebene erörtern, wie der Einzelne es hätte anders oder besser machen können - ohne Schuldzuweisungen, sondern rein analytisch. Eine reflektierte Manöverkritik ist der erste Schritt zur Vorbereitung einer gelungeneren Performance. Je intensiver wir uns mit unserer Zielgruppe, den Marktbedingungen und unseren eigenen Möglichkeiten beschäftigen, desto sicherer können wir auftreten und auch bei schwierigen Verkaufsverhandlungen gelassen und zuversichtlich bleiben.

PLUSPUNKT FÜR BESSERES VERKAUFEN: MIT DEM KOPFKINO STRESS REDUZIEREN

Unsere Arbeitswelt begünstigt Stress, u.a. durch die enorme Verdichtung von Aufgaben und Entgrenzung des Arbeitstags. Daran lässt sich nur bedingt etwas ändern. Druck ist ein alltäglicher Bestandteil der Arbeit im Verkauf. Was wir jedoch zu unseren Gunsten beeinflussen können, ist das Zusammenspiel relevanter Faktoren. Wie unsere innere Haltung, äußere Arbeitsbedingungen und Lebensweise zusammenwirken, entscheidet darüber, ob wir mit dem Stress gut zurechtkommen oder unsere

Gesundheit leidet. Je stärker wir mental sind, desto leichter begegnen wir dem Alltagsstress. Strategien zur eigenen Stressbewältigung bilden deshalb auch das Fundament auf dem Weg zum beruflichen Erfolg.

An Tagen, die uns keine nennenswerte Pause und erst recht keinen Gang vor die Tür erlauben, hilft es schon, sich gedanklich auf einen Kurztrip zu begeben - zu unserem ganz persönlichen Ruheort! Gehen wir in unserer Fantasie an einen Ort, an dem wir uns rundum wohl fühlen. Das kann der Lieblingsplatz aus der Kindheit hoch oben im Baum sein, der Gipfel eines Berges, den man einmal voller Stolz erklommen hat, eine Lichtung im Wald, ein Strand, ein schöner Garten, der Steg am See, ein Spaziergang am Strand im Sonnenuntergang, eine wunderschöne Landschaft oder eine erfundene Umgebung. Die Visualisierung eines schönen Ortes bewirkt wohlige Entspannung und beruhigt die Nerven. Im Idealfall durchströmt uns ein Gefühl der Stärke und Zuversicht, das wiederum hilft, Entscheidungen zu treffen und in eine neue Richtung aktiv zu werden. Suchen wir einen solchen Ort geistig in hektischen Situationen auf, können wir uns schnell auf ein niedrigeres Erregungsniveau bringen. Wir rufen unser Ruhebild ab, indem wir z.B. tief durchatmen, ein Schlüsselwort ("Ruhe" o.ä.) sagen und uns mental an unseren Ort der Ruhe versetzen.

Es sind zahlreiche und ganz individuelle Aspekte, die unsere Persönlichkeit ausmachen und zu einem guten Selbstmanagement beitragen. Fakt ist: Wer mental und emotional stark ist, kann aus seiner Persönlichkeit schöpfen und leichter mehr verkaufen.



Autoren-Info:

Antje Heimsoeth ist eine der bekanntesten Mental Coaches im deutschsprachigen Raum. Die Gründerin und Geschäftsführerin der Heimsoeth Academy, Institut für Businessund Sport-Coaching, trainiert

Top-Führungskräfte von internationalen Konzernen und traditionsreichen Mittelständlern. Klienten aus dem Sportbereich, Olympiasieger und Weltmeister, Profi-Teams und Bundestrainer, machen sie zu einer begehrten Keynote-Rednerin. Das Know-how der Expertin zu den Themen mentale und emotionale Stärke, Motivation und Selbstführung beruht auf der Praxis, die durch wissenschaftliche Impulse untermauert wird. Ausgezeichnet als "Vortragsrednerin des Jahres 2014" und "renommierteste Motivationstrainerin Deutschlands" (FOCUS) ist Antje Heimsoeth ein gern gesehener Gast bei Fernseh- und Radiosendern. Von der vielfachen Buchautorin neu erschienen: "Frauenpower. Mentale Stärke für Frauen".

Weitere Infos unter www.antje-heimsoeth.com, www.heimsoeth-academy.com

