



DER ERFOLGREICHE VERKÄUFER

1. Kreislauf des Erfolges

Erfolgreiche Verkäufer haben für sich einen Erfolgskreislauf gefunden, in welchem sie unbeirrt und beharrlich ihre Runden drehen wie Michael Schumacher. In diesen Erfolgskreislauf haben sie sowohl berufliche Aufgaben wie auch private Bedürfnisse eingebaut (Hobbies, Familie, Ruhe- und Erholungsphasen), so dass gar nie eine Sinnkrise aufkommen kann.

2. Sich Ziele setzen

Für persönliche Ziele nehmen sich nur ca. 5% der Verkäufer wirklich Zeit.

Erfolgreiche Verkäufer nehmen sich Zeit für die kurzfristigen Gesprächs- und Umsatzziele beim Kunden. Viel wichtiger aber noch die langfristigen Lebensziele, auf die sie hinarbeiten. Sie machen sich nicht zu viele Gedanken über abgeschlossene oder nicht abgeschlossene Geschäfte, solange der generelle Kurs in Richtung Lebensziele (Partnerschaft, Familie, usw.) stimmt. Jeder Kundenbesuch wird als ein Puzzleteilchen eines Lebensplans erlebt. Und das gibt ihnen die nötige Energie, am Ball zu bleiben und auch Rückschläge einstecken zu können.

3. System, welches leicht multiplizierbar ist

Wie bestimmte Kundengruppe mit ähnlich gelagerten Bedürfnissen finden, um die Verkaufsgespräche effizient zu gestalten.

Von dieser Strategie erst abweichen, wenn sie nicht mehr funktioniert. Dann Zeit nehmen um eine neue zu finden.

Jeder Kunde braucht eine individuelle Lösung, aber der Weg ist immer gleich. Dahinter steht ein Konzept.

Optimale Selbstorganisation mit Laptop, Präsentation, Visitenkarten, etc.

4. Beherrscht seine Gesprächsführung

Frage- und Beobachtungstechnik.

Ziel des Verkaufsgesprächs soll sein, den Kunden zu bereichern. Die Abschlüsse stellen sich dann ganz von selbst ein.

Der Kunde soll durch das Gespräch einen Mehrwert haben, das Gefühl dass es ihm etwas gebracht hat. Er soll sich mit Wohlwollen in erster Linie an den Verkäufer als eine Individuum erinnern und erst in zweiter Linie an die Firma des Verkäufers.

5. Positive Lebensphilosophie gibt der Arbeit Sinn und wirkt ansteckend

Um konstant motiviert zu sein, und trotz Rückschlägen mit einer positiven Ausstrahlung die Leute anzustecken, braucht man starke Überzeugungen und ein klares Weltbild.

Erfolgsprofis wissen ganz genau, wozu sie etwas tun und dass der Einsatz früher oder später Früchte trägt. Solche von starken Glaubenssätzen genährte Klarheit und Bestimmtheit kommt auch beim Kunden gut an und wirkt sich auf dessen Kaufentscheidung sehr positiv aus. Beispiel: Ich helfe anderen Menschen zu Lösungen! Ich bin Weltmeister im Besuchen! Das Telefon ist ein Goldapparat! Ich kann das, ich schaffe das!"

6. Wer viel leistet, muss auch immer wieder Kräfte tanken

Nur ein gut gewartetes Auto bringt den Fahrer zuverlässig ans Ziel.

Nötige Kraft und Energie holen bei: Sport, Familie, sich für sich Zeit nehmen, richtige Ernährung, Thai Chi, Autogenem Training, etc.

7. Immer wieder Vorgehen analysieren, hinterfragen und neue Impulse aufnehmen

Gute Verkäufer wissen genau, was sie warum tun und können auch sehr klar Auskunft darüber geben.

Wichtig ist auch eine gute Allgemeinbildung. Spitzenverkäufer investieren viel Zeit, Gedanken und Geld in ihre persönliche Entwicklung.