

Die Fachzeitschrift für Finanzprofis

proontra

proontra

MAKLER

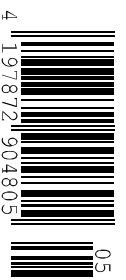
Was wollt ??
ihr denn ..?

D: 4,80 € - 1: 9,50 € - E: 9,50 €

Von AAA auf D Warum den USA eine Abwertung droht und was auf die Superpleite folgt

Erst Karies, dann Police Was wirklich hinter dem Zahnersatzschutz der ERGO steckt

Immobilienrente Wie das Eigenheim im Alter ohne einen Verkauf für Liquidität sorgt



Wille schlägt Talent

Nur der Fleißige kann sich behaupten – es ist fast alles reine Kopfsache.

Motivationsexperte Dirk Schmidt erklärt, warum der Wille Berge versetzt.



■ Leistungssportler wissen es schon lange: Ohne Fleiß kein Preis. Talent hat dabei nur einen verschwindend geringen Anteil. Um erfolgreich zu sein, ist es natürlich eine notwendige Voraussetzung, eine überdurchschnittliche Begabung für etwas zu haben. Wenn das Talent jedoch nicht genutzt und gefördert wird, verkümmert es. Zum notwendigen Talent braucht es dann noch die Technik, das geduldige Üben. Hierzu gehört das Schulen von Fähigkeiten und Fertigkeiten ebenso wie das Trainieren des Geistes. Denn die mentale Stärke, also die Fähigkeit, das gesamte Potenzial an Talent und Technik im Leben umzusetzen, macht letztlich den Erfolg aus. Jeder muss lieben, was er tut, um weiterzukommen. Es

ist fast alles reine Kopfsache: Der Wille schlägt das angeborene Talent um Meilen. Nur wer an seine Stärken glaubt und das Beste daraus macht, hat Erfolgsaussichten. Einen umfassenden Einblick in das Thema erhalten Sie in den Vorträgen und Seminaren des Motivationsexperten Dirk Schmidt, in denen er Strategien zu einem erfolgreichen Dasein anhand von Analogien zum Spitzensport aufzeigt. In unserem Medium lässt er sie an seinem Wissen und seinen Erfahrungen teilhaben.

Ob im Unternehmen oder im Sport: Wer nicht komplett hinter seinem Ziel steht, verpasst es. Nur wer im Kopf Bereit ist und das Herz öffnet, schafft es, Spitzenleistungen im Unternehmen zu bringen. Dass Erfolg

im Kopf beginnt, wird vor allem im Sport immer wieder deutlich. Sportpsychologen gehen davon aus, dass mehr als 50 Prozent des Erfolgs im Kopf produziert werden. Spitzensportler aller Sportarten trainieren mental – im Berufsalltag leider nur wenige.

Ein passendes Beispiel: Schon während des Abspielens der Nationalhymne beim Halbfinale der Fußball-Weltmeisterschaft im vergangenen Sommer war zu erahnen, wer gewinnen wird. Im Gegensatz zu den deutschen Spielern hatten die Spanier ein gewisses Leuchten in ihren Augen. Eine

Im Gegensatz zu den deutschen Spielern hatten die Spanier ein gewisses Leuchten in ihren Augen.

aggressivere Herangehensweise lag schon in ihrem Ausdruck, was sich in den ersten Spielminuten deutlich gezeigt und letztlich zum Sieg geführt hat. Jeder kann also so viele Skills trainieren, wie er will – wenn der Wille nicht da ist, funktioniert die Umsetzung nicht so wie vorgestellt. So ist es auch häufig im Vertrieb zu beobachten. Wenn der Verkäufer nicht will, fahren er und das Unternehmen keinen Umsatz. Der steht und fällt mit der Einstellung, dem Willen. Dieses Thema wird in den kommenden Jahren immer mehr an Bedeutung gewinnen. Die Konkurrenz schläft nicht, und um Kunden und Umsatz zu haben, ist es nötig, mental stark zu sein und hart zu trainieren.

Wenn Boris Becker früher nach dem Spiel sagte, dass er mental nicht so gut drauf war, haben wir geschmunzelt. Er hatte aber so recht, der Wille ist positiv zielführend. Auch ein Verkäufer muss psychisch stabil sein, um mit einem negativen Gesprächsverlauf beim Kunden umgehen zu können. Weiter-


hin sind eine gute Marktbearbeitung, eine gute Selbstorganisation, eine strategische Herangehensweise und ein Verständnis für Marketing ausschlaggebend. Viele Vertriebsmitarbeiter überschätzen das Thema Talent maßlos und denken, dass Verkäufer eine reine Begabung sei. Das wollen sie mit Fachwissen kompensieren. Sie schleudern dem Kunden Zahlen, Daten und Fakten entgegen, so dass er völlig erschlagen wird. Der Gesprächsanteil des Verkäufers ist meist umso höher, je mehr Fachwissen er hat. Damit schlägt er aber bildlich gesprochen den Kunden tot. Optimal sind ausgewogene Gesprächsanteile oder mehr Anteile beim Kunden. Denn um zielführend und optimal beraten zu können, sollte der Kunde durch offene Fragen zum Reden animiert werden. Dies muss aber trainiert werden. Jeder Verkäufer hat großen Einfluss auf seine verkäuferischen Fähigkeiten. Da gilt es anzusetzen. Durch viel, viel Üben und den Willen kann jeder den Sprung zum Top-Verkäufer schaffen. Und wenn Sie

einmal Erfolg hatten, wollen Sie mehr Erfolg. Ein Top-Verkäufer fragt explizit nach einem gezielten Training, nutzt Coaching oder Seminare viel intensiver. Der schlechte Verkäufer sitzt dort seine Zeit einfach ab, ist körperlich anwesend, aber begeistert sich allenfalls für das gute Essen. Verkäufer werden nicht geboren, Verkäufer werden gemacht. Sicherlich sind rund 20 Prozent Begabung. Aber 80 Prozent sind erlernbar. Also ist das Potenzial doch enorm. Spitzensportler trainieren schließlich auch mehr als Amateure. Mit Fleiß und Konsequenz erreichen Menschen langfristig mehr. Das bekräftigte auch der Ex-Bayern-München-Torhüter Oliver Kahn kürzlich, als er sagte, dass der Wille sich genauso trainieren lasse wie ein Muskel im Körper. Es dauere eben nur etwas länger.

Durch Technik und Know-how allein siegt also niemand, denn Sieger sind Kopfmenschen. Erst durch mentale Stärke vervollständigen Sie Ihre Verkaufspersönlichkeit und ergänzen Ihr Talent und

Ihr Fachwissen durch die geistige Steuerung Ihres idealen Leistungszustandes. Im Kopf trainieren Sie sich also die Fähigkeit an, Ihr gesamtes Potenzial an Talent und Technik im Verkauf wie im Leben umzusetzen.

Merken Sie sich: Die Zutaten für einen erfolgreichen Verkaufsabschluss sind Talent, Technik und mentale Stärke.

Füttern Sie Ihr Gehirn mit Erfolgsdenken und erreichbaren Verkaufszielen und streben Sie mental Abschlüsse an. Zweifel und Angst vor dem Kunden sind absolut kontraproduktiv und deshalb tabu. Wenn Sie also wirklich erfolgreich verkaufen wollen, können Sie das erreichen – mit Disziplin, Konsequenz und einer starken Persönlichkeit. Ihre Einstellung nimmt hierbei eine Hebelwirkung ein. Packen Sie es an!  dsc

 Sagen Sie Ihre Meinung zu diesem Thema:
www.procontra-online.de/leserbriefe

Ihr Extra zum Start: neue Vorteile in den geförderten Wegen

Planbar, sicher und fair. Wir bringen Sie und Ihre Kunden ans Ziel. Jetzt entdecken: die neuen Vorteile in der Basisvorsorge und der Direktversicherung.

standardlife.de/wege oder 0800 2214747 (kostenfrei)