

Spielregeln für den Spitzenverkauf

Wie man über Eigenmotivation und konkrete Zielsetzung
seine Umsätze steigert



■ Verkaufen ist wie Sport! Ein Spitzenläufer, der nicht weiß, wohin er will, darf sich nicht wundern, wenn er woanders ankommt. Wer seinen Rekord läuft, hat sich diesen zum Ziel gesetzt. Die Motivation kommt von innen. Die richtige Technik beherrscht er perfekt. Dafür hat er trainiert und seine gesamte Energie während seiner Ausbildung aufgewendet. Ein Sportler liebt das, was er tut. Und lebt dafür. Sein Wille zur Höchstleistung ist eine reine Frage der Motivation!

Sport ist vergleichbar mit Verkauf. Der erfolgreiche Verkäufer hat und erreicht seine Ziele, der erfolglose hat seine Gründe. Gerade in turbulenten Konjunkturphasen kommt es auf die optimale innere Einstellung an. Diese drückt sich über Begeisterung für Rekordabsätze und Leidenschaft für den Beruf aus. Die wahre Motivation bestimmt den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens.

Ein Sportler ist so von sich selbst und seiner Leistung überzeugt, dass er einen treuen Fankreis in seinen Bann zieht. Darüber hinaus begeistert seine Leistung andere, die zusätzlich in die Fangemeinde eintreten. Der leidenschaftliche Verkäufer weiß nicht nur, wie er seine Produkte und Dienstleistungen seinem Kundenstamm verkauft, sondern auch, wie er diesen hält und sich potenziellen Neukunden verkauft! Er wird wie ein Sportler aus sich selbst heraus dazu angetrieben, sich stetig zu steigern.



Spielregeln für den Rekordverkauf

1. Innere Motivation sorgt für die optimale Einstellung!
2. Schaffen Sie Begeisterung für sich und Ihren Verkauf!
3. Definieren Sie Ihre Ziele konkret!
4. Schaffen Sie neue, optimale Gewohnheiten!
5. Denken Sie an die 72-Stunden-Regel!

Verkaufen heißt sich selbst übertreffen! Unkontrollierbare Konjunkturfälle wie Krisen bringen neue Hindernisse mit sich. Sie bieten eine gute Gelegenheit, sich und sein Handeln in Frage zu stellen und Ziele den neuen Gegebenheiten anzupassen. Wer weiter das tut, was er bisher getan hat, hat auch immer gleich gute oder schlechte Ab- und Umsätze!

Wer steigende Umsätze und höhere Erträge anstrebt, unterstützt dieses Ziel, indem er seine bisherigen Strategien und Methoden überdenkt und sie umständehalber optimiert. Konkrete, schriftliche und erreichbare Ziele geben unserem Handeln eine lösungsorientierte Richtung und Motivation. Wer seine Leistung nicht bringt, muss neue Gewohnheiten trainieren. Hierzu gehören der Wille zur Veränderung, jede Menge Disziplin und Konsequenz bei der Umsetzung.

Setzen Sie neue Spielregeln! Durch neue Regelmäßigkeiten und wiederholtes Handeln entsteht nach 30 Tagen eine neue, optimale Gewohnheit. Ein Läufer überwindet seinen inneren Schweinehund und gewinnt aus Eigenmotivation den Kampf mit sich selbst. Wenn Sie innerhalb von 72 Stunden nicht ins Handeln kommen, passiert nichts – so lautet das Ergebnis einer Verkaufsstudie. Dann ist die positive Motivation verfliegen und geändert hat sich nichts! Ein Sportler nimmt das Training nach einer Niederlage sofort wieder auf. Laufen Sie jetzt. Los! ○



Text: **Dirk Schmidt**

Der Motivationsexperte und Referent unterstützt und berät mit seinem Know-how und langjähriger Erfahrung in begeisterten Vorträgen zahlreiche Unternehmen und Spitzensportler auf ihrem Weg zum Erfolg.