



10 Fragen zur Selbsteinschätzung

Mentale Stärke im Vertrieb

Beantworte jede Frage ehrlich auf einer Skala von **1 (trifft nicht zu)** bis **10 (trifft voll zu)**.
Je höher dein Wert, desto stärker dein aktuelles Vertriebs-Mindset.

1. Zielklarheit: Weißt du jederzeit, welche 3 Top-Ziele du heute im Vertrieb erreichen willst?

☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

2. State-Management: Kannst du dich innerhalb von 2 Minuten mental in den optimalen Verkaufszustand bringen?

☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

3. Resilienz: Wie schnell kannst du dich nach einer Absage wieder auf den nächsten Kunden fokussieren?

☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

4. Selbstvertrauen: Glaubst du fest daran, dass dein Angebot dem Kunden echten Mehrwert bringt?

☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

5. Fokus: Bleibst du auch bei Ablenkungen im Gespräch zu 100 % präsent?

☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

6. Positive Selbstgespräche: Achte ich bewusst auf motivierende Gedanken vor und während Kundengesprächen?

☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

7. Storytelling-Fähigkeit: Kannst du dein Angebot in 3 klaren, emotionalen Storypunkten präsentieren?

☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

8. Emotionskontrolle: Kannst du in schwierigen Gesprächen ruhig und lösungsorientiert bleiben?

☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

9. Energie-Management: Hast du Rituale, um dein Energielevel über den Tag hochzuhalten?

☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

10. Lernbereitschaft: Suchst du aktiv nach neuen mentalen Strategien, um deine Verkaufsleistung zu steigern?

☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

AUSWERTUNG:

80–100 Punkte: Du bist mental stark – Feintuning bringt dich ins Top-1%-Segment.

50–79 Punkte: Gute Basis – mit gezieltem Training kannst du deine Abschlussquote deutlich steigern.

<50 Punkte: Mentale Schwachstellen identifiziert – Zeit für ein Mindset-Upgrade.

Sofort-Tipps zur Optimierung Mehr mentale Stärke im Vertrieb

1. Power-Ritual vor jedem Gespräch

2 Minuten aufrechte Haltung, tiefes Atmen, Ziel visualisieren.

2. „Nein“-Reframing

Jedes Nein bringt dich statistisch näher ans Ja.

3. Story-Notizbuch führen

Erfolgreiche Kundenbeispiele notieren und regelmäßig nutzen.

4. Mikro-Ziele setzen

Statt „mehr Umsatz“ → „3 neue qualifizierte Leads bis 12 Uhr“.

5. Mentale Playlist

Songs, die dich in Energie & Selbstvertrauen bringen.

6. Erfolgsjournal

Jeden Abend 3 Erfolge des Tages schriftlich festhalten.

7. Mentale Pausen

Alle 90 Minuten 5 Minuten Abstand vom Bildschirm.

8. Visualisierung

Jeden Morgen den perfekten Verkaufsabschluss vorstellen.

9. Selbstgespräch-Check

Negative Gedanken sofort durch lösungsorientierte ersetzen.

10. Feedback-Partner

Wöchentlich Austausch mit Kolleg:in oder Mentor, um Blockaden zu lösen.



30-Tage-Übungsplan

Mentale Stärke aufbauen

Woche 1

Fokus & Ziele

Täglich 3 Ziele notieren (morgens).
Abends überprüfen und Erfolge festhalten.

Woche 2

State-Management

Vor jedem Kundengespräch Power-Ritual
(Körperhaltung, Atem, Visualisierung).
Mentale Playlist erstellen und nutzen.

Woche 3

Resilienz stärken

„Nein“-Reframing bewusst trainieren.
Erfolgsgeschichte führen (3 Erfolge täglich).

Woche 4

Storytelling & Selbstvertrauen

Täglich 1 Erfolgsgeschichte aus Kundensicht aufschreiben.
Vor wichtigen Gesprächen laut 3 Hauptnutzen des Angebots nennen.

Bonus-Tag 30:

Selbsttest (10 Fragen) erneut durchführen.
Fortschritt messen & neue Ziele setzen.