



So verkaufen Sie auch in schwierigen Zeiten:

1. Setzen Sie sich ehrgeizige, aber erreichbare Ziele. Auch kleine Erfolge auf dem Weg zur Zielerreichung geben die Kraft, die Sie jetzt brauchen.
2. Gehen Sie Pessimisten und Jammerern besser aus dem Weg.
3. Trauern Sie nicht den besseren Zeiten hinterher. Auch Krisenzeiten sind für Ihre persönliche Entwicklung nützlich.
4. Verschenden Sie keine Zeit für Arbeiten, die nichts mit Ihrer Zielerreichung zu tun haben.
5. Agieren Sie nach dem Motto: „Jetzt erst recht!“.
6. Bringen Sie sich in das Gedächtnis Ihrer Kunden. Auch wenn die Kunden derzeit nichts investieren können, soll Ihr Name und Ihr Angebot in deren Gedankenwelt präsent sein.
7. Bleiben Sie dem Kunden so in Erinnerung, dass er zuerst an Sie denkt, wenn er wieder investieren kann.
8. Erhöhen Sie Ihre Aktivität, aber arbeiten Sie systematisch nach Ihrem Plan und werden Sie nicht hektisch und ungeduldig.
9. Demonstrieren Sie nach außen Gelassenheit und üben Sie keinen unnötigen Druck auf sich und Ihre Kunden aus. Das wirkt verkrampft.
10. Achten Sie gerade jetzt auf Ihre körperliche und mentale Fitness.

Das Gute ist, dass wir selbst entscheiden, ob wir das Negative oder das Positive sehen wollen.

Was haben Sie heute schon getan?

- ▶ Für die Gewinnung neuer Kunden?
- ▶ Für die Pflege Ihrer wichtigsten Kunden?
- ▶ Für die Pflege Ihrer wichtigsten Mitarbeiter?
- ▶ Für das Entrümpeln alter Gewohnheiten?
- ▶ Für Ihre Weiterbildung?
- ▶ Für Ihre Zielerreichung?
- ▶ Für Ihre Zeitplanung?
- ▶ Für Ihre Gesundheit?
- ▶ Für Ihre Entspannung?
- ▶ Für Ihre Familie/Partnerschaft?
- ▶ Für Ihre positive Einstellung?

Leben Sie in Räumen, die für den heutigen Tag reserviert sind. Blicken Sie nur auf die Erfordernisse der heutigen 24 Stunden. Wenn Sie Ihren Tag heute richtig erleben, werden Sie das Beste für morgen schaffen.
Dr. William Osler