



Das macht den Unterschied:

1. Durchschnittlich erfolgreiche Verkäufer kümmern sich erst dann um die Neukundengewinnung, wenn das Geschäft mit dem Kundenbestand und den eingehenden Anfragen zurückgeht.
2. Erfolgreiche Verkäufer akquirieren immer regelmäßig.
3. Der durchschnittliche Verkäufer spricht gerne von seiner Erfahrung.
4. Der starke Verkäufer akzeptiert, dass er sein Leben lang lernen muss.
5. Durchschnittsverkäufer verlangen nach Motivation von außen.
6. Starke Verkäufer wissen, dass Motivation Eigenmotivation ist, für die nur sie verantwortlich sind.
7. Schwache Verkäufer investieren 3,7 mal mehr Zeit in administrative Arbeiten, als die erfolgreichen Kollegen.
8. Durchschnittsverkäufer haben Angst vor Niederlagen.
9. Erfolgreiche Verkäufer gehen auch mal bewusst dahin, wo sie scheitern könnten.
10. Erfolgreiche Verkäufer haben Ausdauer und Beharrlichkeit zu einer Gewohnheit gemacht

**Ein Verkaufsteam besteht immer aus:
20% Selbstläufern,
70% Mitläufern und
10% Versagern!**

Die gefährliche Komfortzone:

- ▶ Selbstzufriedenheit ist der schnellste Weg in die Rückwärtsentwicklung.
- ▶ Wenn ein Mitarbeiter sich als Meister seines Fachs empfindet, läuft er Gefahr, nichts mehr dazulernen zu wollen.
- ▶ In der Natur gibt es keinen Stillstand, entweder geht es vorwärts oder rückwärts. Rückwärts geht es immer, wenn man glaubt, bereits alles zu wissen.
- ▶ Schöpferisches Handeln setzt die Bereitschaft voraus, Fehler zu riskieren.

Die Menschen sind in drei Kategorien zu unterteilen: Die Wenigen, die dafür sorgen, dass etwas geschieht, die Vielen, die zuschauen, wie etwas geschieht und die Mehrheit, die keine Ahnung hat, was überhaupt geschieht.
Karl Weinhofer