



An alle Manager:

- ▶ Denken Sie immer daran: Sie sind nicht Vorgesetzter geworden, damit Sie der sind, der die meiste Arbeit hat und die wenigste Zeit.
- ▶ Ihr Erfolg hängt von der Leistungsstärke Ihres Teams ab. Motivieren Sie Ihre Mitarbeiter, ständig an sich zu arbeiten. Gehen Sie mit gutem Beispiel voran, nur dann ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass sie Ihnen folgen.
- ▶ Dulden Sie keinen in Ihrem Team, der den Standpunkt einnimmt, ihm sei nichts mehr beizubringen. So ein Mitarbeiter ist gedanklich schon mit einem Bein im Ruhestand und wird nur das leisten, was er unbedingt leisten muss. Mehr nicht.
- ▶ Der Mensch ist von der Natur so ausgestattet, dass er bis in das hohe Alter dazulernen kann und geistig beweglich sein kann, wenn er will.
- ▶ Sie können nur mit Menschen erfolgreich sein, die bereit sind, ein Leben lang zu lernen und sich immer auf veränderte Situationen einzustellen.

Aus dem Buch:

Profitables After-Sales-Business für kleine und mittelständische Unternehmen. Hans Fischer, VDMA-Verlag, ISBN 978-3-8163-0596-5

Schwache Verkäufer sind kreativ und überzeugend bei der Begründung ihres Misserfolgs und konventionell bei der Suche nach Erfolgswegen.

Wölfe im Schafspelz:

- ▶ Die Mehrzahl der Verkäufer verfügt über verborgene Stärken.
- ▶ Diese Stärken blitzen nur selten auf, dann wenn es wirklich darauf ankommt.
- ▶ Die Masse der täglichen Aufgaben wird leider nur mit Routine, erworbenen Glaubenssätzen („das geht nur so..“) und gerade so viel Einsatz, wie notwendig erledigt.
- ▶ Einige schaffen es aber, öfter mal die wahren Stärken in sich zu aktivieren. Das sind die Leistungsträger.

Die Ketten unserer Gewohnheiten sind gewöhnlich zu leicht, als dass wir sie spüren könnten. Bis sie schließlich so stark geworden sind, dass wir sie nicht mehr sprengen können!
Samuel Johnson