



Der größte Fehler: Zu früh aufgeben!

- ▶ Oft gibt man auf, weil man nicht weiß, dass man kurz vor dem Ziel steht.
- ▶ Der Durchschnittsverkäufer gibt dann auf, wenn er seine Komfortzone oder sein eingefahrenes Verhalten verlassen muss.
- ▶ Die Schwachen werden durch Niederlagen zerstört. Wollen Sie zu denen gehören?
- ▶ Die Starken nehmen Niederlagen pragmatisch. Sie sehen sie als eine Station auf dem Weg zu Ihrer Zielerreichung.
- ▶ Sie haben die Wahl zwischen dem überall beliebten, pflegeleichten Durchschnittsverkäufer oder dem manchmal als unbequem empfundenen Spitzenverkäufer.
- ▶ Die Praxis beweist uns jeden Tag, dass es diese Hartnäckigkeit, der unbeugsame Wille zum Erfolg ist, was den Unterschied ausmacht.
- ▶ Hoffnung und Zuversicht sind nicht naiv, sondern die wesentlichen Bestandteile der emotionalen Intelligenz.
- ▶ „Was zum Erfolg führt, ist Können und die Fähigkeit, angesichts einer Niederlage weiterzumachen.“ (Martin Seligman, Universität Pennsylvania)

„Nur eine Sache ist verloren: Die, die man aufgibt!“
Gotthold Ephraim Lessing

▶ Wählen Sie Ihren Weg

- ▶ In erster Linie entscheiden Sie, was aus Ihnen wird. Nicht die Gesellschaft, das Schicksal, der Markt.
- ▶ Wenn Sie erfolgreicher als Ihre Kollegen sein wollen, muss sich Ihre Arbeitsweise von deren Tun unterscheiden.
- ▶ Sie können nicht erfolgreich sein und gleichzeitig nur 37 Stunden p. Woche arbeiten.
- ▶ Sie können nicht erfolgreich sein und gleichzeitig Wert auf Freizeitorientierung legen.
- ▶ Sie können nicht erfolgreich sein und gleichzeitig den Weg des geringsten Widerstandes gehen.
- ▶ Sie können nicht erfolgreich sein und gleichzeitig Risiken scheuen.

**Wo es hart wird,
halten nur die
Harten durch.
Schönwetterver-
käufer bleiben
auf der Strecke.**