



Das Geheimnis erfolgreicher Vertriebsorganisationen:

- ▶ Sie verkaufen kein Produkt, sondern die Erfüllung von Kundenwünschen: Produktiver sein, Arbeitszeit einsparen, Personalkosten senken, sich positiv vom Wettbewerb abheben, gute Mitarbeiter binden.
- ▶ Aufbau von Netzwerken bei dem Kunden. Schaffen von Verbündeten für den Preiskampf mit dem Einkauf.
- ▶ Sie untersuchen auch, warum ein Auftrag gewonnen wurde und nicht nur, warum er verloren wurde.
- ▶ Sie betrachten nicht nur das Ergebnis, sondern vor allem, wie es realisiert wurde. Sie machen den Verkaufsprozess transparenter und messbarer.
- ▶ Sie dulden nicht, dass sich die Verkäufer in der Komfortzone behaglich einrichten. Sie regen permanent ihre Verkäufer an, ihr volles Leistungspotenzial zu nutzen.
- ▶ Leistung wird konsequent anerkannt und honoriert.
- ▶ Sie haben nur wenige Nicht-Jobs (Koordinatoren, Stabstellen, Assistenten).
- ▶ Das Management hat immer ein realistisches Bild von der Praxis.
- ▶ Verkäufer werden variabel, leistungsabhängig bezahlt.

Ist Ihr Selbstbild positiv?. Wie oft denken Sie: „Das ist zu schwer! Das kann ich nicht“?

Der eigenverantwortliche Verkäufer der Zukunft:

- ▶ Er akzeptiert, dass Verkaufen nur durch lebenslanges Lernen funktioniert.
- ▶ Er akzeptiert, dass kein Vorgesetzter ihn motivieren kann, denn Motivation ist immer Eigenmotivation. Dafür ist nur er verantwortlich.
- ▶ Er erkennt, dass er das Produkt der Gedanken ist, denen er gestattet, seinen Verstand zu dominieren.
- ▶ Er behält in jeder Situation sein Ziel im Auge.

Die wenigsten Verkäufer scheitern an mangelndem Fachwissen. Sie scheitern an mangelndem verkäuferischen Wissen, ihrer Ausstrahlung und ihrer mangelnden Identifikation mit dem Produkt und dem Unternehmen