



Dauerhaft erfolgreich sein – was bedeutet das?

- ▶ „Was zum Erfolg führt, ist Können und die Fähigkeit, angesichts einer Niederlage weiterzumachen.“ (*Martin Seligman, Universität Pennsylvania*)
- ▶ Sie können nicht erfolgreich sein und gleichzeitig Risiken scheuen.
- ▶ Die Angst etwas zu verlieren (Marktposition, Besitzstände, Image) lässt Kunden schneller entscheiden.
- ▶ Gute Verkäufer nennen den Preis mit einer gelassenen Selbstverständlichkeit, während schwache Verkäufer Angst vor dem Preis haben. Das spürt der Kunde.
- ▶ Ein guter Verkäufer akzeptiert, dass kein Vorgesetzter ihn motivieren kann, denn Motivation ist immer Eigenmotivation. Dafür ist nur er verantwortlich.
- ▶ Gute Verkäufer machen den Wettbewerber nie schlecht. Das weckt den Beschützerinstinkt bei dem Kunden. Er wird den Wettbewerber verteidigen.
- ▶ Nur 20% Ihres Angebotes lösen 80% der Kauflust aus. Durch Fragen und Zuhören erfahren Sie diese entscheidenden 20%.
- ▶ Erfolgreiche Verkäufer kontrollieren täglich ihre Einstellung.

Entspannen sollte man sich immer dann, wenn man keine Zeit dazu hat!

Persönliche Weiterentwicklung – wie geht das?

- ▶ Erwarten Sie keine Rettung von außen! Sie selbst haben genug Fähigkeiten, die Sie bisher noch nicht abgerufen haben.
- ▶ Überprüfen Sie Ihre Gewohnheiten, Ihren Tagesrhythmus, Ihre Glaubenssätze und Ihre Strategien.
- ▶ Was wollen Sie beibehalten, was wollen Sie ändern?
- ▶ Probieren Sie unterschiedliche Wege aus.

*„Nichts ist unsozialer als der sogenannte Wohlfahrtsstaat, der die menschliche Verantwortung erschaffen und die individuelle Leistung absinken lässt.“
Ludwig Ehrhard*