

So werden Sie ein besserer Verkäufer! 10 Tipps zum Selbstmanagement

 vertriebszeitung.de/so-werden-sie-ein-besserer-verkaeufer-10-tipps-zum-selbstmanagement/

Hans Fischer

Wenn Sie im permanent härter werdenden Vertriebsjob dauerhaft erfolgreich und fit sein wollen, müssen Sie ständig an Ihrer Eigenmotivation arbeiten. Negative Gedanken sind wie Unkraut auf einem Gemüsebeet, es kommt ohne Ihr Zutun. Positive Gedanken zur Eigenmotivation im Vertrieb müssen Sie täglich neu auffrischen.

10 Selbstmanagement-Tipps für mehr Erfolg im Vertrieb

1 Überprüfen Sie zunächst Ihr Selbstbild

Bleiben Sie immer authentisch. Spielen Sie Ihren Kunden und Ihrer Umwelt keine Rolle vor. Das kostet nur unnötige Energie. Vertrauen Sie darauf, dass Sie als Unikat anziehend genug sind, um von Ihrem Umfeld geschätzt zu werden. Stehen Sie sich selbst positiv gegenüber. Nehmen Sie Ihre Fähigkeiten bewusst wahr.

Treten Sie immer sicher und kompetent auf. Verkaufen Sie sich nie unter Wert. Sie sind alles, was Sie haben!

2 Akzeptieren Sie Ihre Schwächen und erinnern Sie sich immer an Ihre Stärken

Sie haben mehr Stärken, als Ihnen bewusst ist! Erfolgreich sind Sie nur, wenn Sie Ihre spezifischen Stärken bewusst ins Rennen schicken.

3 Bestrafen Sie sich selbst nicht mit negativen Äußerungen wie folgende

- Das schaffe ich nicht
- Ich bin mal wieder ungeschickt
- Ich bin zu schwach
- Andere sind besser als ich
- Das ist für mich zu schwer

- Mein Produkt ist zu teuer

4 Überprüfen Sie mehrmals am Tag Ihre Einstellung zu sich selbst

- Was denke ich gerade über mich?
- Tue ich mir gerade etwas Gutes?
- Werte ich mich auf oder ab?
- Wie rede ich mit mir?

5 Machen Sie sich unabhängiger von der Meinung, die andere über Sie haben

Denn jede Meinung ist subjektiv und sagt in erster Linie aus, wie die Gedankengänge und Einstellungen des anderen Ihnen gegenüber aussehen. Menschen, die schlecht über sich denken, haben die größte Angst davor, von anderen abgelehnt zu werden.

Suchen Sie nicht ständig nach der Anerkennung durch Ihre Mitmenschen. Liebe und Anerkennung durch andere ist auf jeden Fall äußerst angenehm. Aber übersehen Sie nicht, dass es nicht unbedingt lebenswichtig ist. Denn es ist unmöglich, von allen gemocht und geschätzt zu werden.

6 Loben Sie sich für einen errungenen Erfolg

Formulieren Sie selbst Ihre Werte und Ziele und belohnen Sie sich, wenn Sie ein Ziel erreicht haben. So stärken Sie ihre Eigenmotivation im Vertrieb.

7 Gehen Sie positiv mit Ihren Ängsten um

Stehen Sie zu Ihren Ängsten, denn sie gehören zu unserem Leben. Ängste bewahren uns vor gefährliche Situationen. Sie fördern unsere Konzentration, fördern unser Denkvermögen und können unsere Leistungsbereitschaft erhöhen. Übermäßige Ängste und zu lange andauernde Ängste aber reduzieren uns in allen Beziehungen. Unsere Möglichkeiten werden blockiert und unser Denkvermögen wird eingeschränkt.

Machen Sie sich klar, dass die Nahrung der Angst das Ausweichen und Vermeiden bestimmter Situationen ist. Die Angst wird davon fett und üppig. Also begeben Sie sich öfter in eine dieser Situationen und lassen Sie die Angst auf sich wirken.

Wenn Sie Angst haben, vor mehreren Personen frei zu sprechen oder im Verkaufsgespräch die Abschlussfrage zu stellen, dann lautet Ihre Aufgabe: gerade das zu tun! So lange, bis es klappt.

Und es wird Ihnen gelingen, denn die Tatsache, dass Sie sich der Situation stellen, statt sie zu vermeiden, ist der erste große Schritt zum Besiegen der Angst.

8 Nutzen Sie die Kraft Ihrer Vorstellung

Spitzensportler visualisieren in Gedanken ihren künftigen Erfolg. Sie sehen sich als Sieger aus dem Rennen gehen. Sie kultivieren und verinnerlichen diese Bilder immer wieder. Dadurch erhöht sich die Chance deutlich, auch wirklich ein Sieger zu werden. Denn hier

wirkt die Kraft der selbsterfüllenden Prophezeiung.

Spitzenverkäufer visualisieren, wie sie sich mit dem Auftrag in der Tasche von ihrem Kunden verabschieden.

9 Tun Sie regelmäßig etwas für Ihre Fitness

Ohne körperliche Fitness nutzt Ihnen alles andere nichts. Tun Sie jeden Tag etwas für Ihre Fitness:

- Treiben Sie regelmäßig Ausdauersport (Laufen, Schwimmen, Rudern)
- Laufen Sie die Treppe, meiden Sie den Aufzug. Die täglichen, kleinen Trainingseinheiten bringen es.
- Meiden Sie Fertigprodukte, denn sie enthalten mehr Schadstoffe (Geschmacksverstärker, Stabilisatoren, Konservierungsstoffe) als das, was der Körper braucht. Essen Sie mehr Obst, Gemüse und Fisch.
- Essen Sie mit Genuss und bewusst, nicht vor dem Fernseher oder am PC.

10 Überprüfen Sie Ihre Einstellung zu Erfolg und Misserfolg

Viele große Leistungen, zu denen Menschen fähig sind, werden nie realisiert, weil die Angst vor dem Misserfolg, die Angst zu versagen, zu groß ist. Wenn die Angst vor einem Scheitern Sie erst gar nicht versuchen lässt, ob etwas gelingt, dann sind Sie bereits gescheitert.

Sehen Sie einen Misserfolg als eine Lernchance, denn Sie wissen jetzt, wie etwas nicht funktioniert. Also probieren Sie andere Wege, so lange, bis es funktioniert. Auch der berühmteste Erfinder der Welt, Thomas Edison, hat festgestellt, dass er tausendmal erfunden hat, wie eine Glühbirne nicht brennt.

Lernen Sie von den erfolgsorientierten Verkäufern und Managern: Die denken bei einem Problem an die Lösung und nicht an das Problem. Konzentrieren Sie sich auf den Erfolg, auf die Chancen, statt über die Vermeidung von Misserfolg zu grübeln. Akzeptieren Sie, dass Ihnen nicht alles gelingen wird und dass Sie im Leben noch genug Fehler produzieren werden.

Genehmigen Sie sich eine bestimmte Fehlerrate, denn es ist Ihr Recht, Fehler zu machen. Begeben Sie sich bewusst hin und wieder in eine Situation, in der Sie scheitern können, z.B. Neukundenakquise. Das macht Sie erfahrener und stärker. Denn wenn Sie diese Situationen immer meiden, werden Sie nie lernen, damit umzugehen. Sie werden immer Angst davor haben. Nicht der erlittene Misserfolg ist schlimm, sondern die Einstellung, die Sie dazu haben!

Gute Verkäufer haben ... Mut statt Angst!

So werden Sie ein besserer Verkäufer! 10 Tipps zum Selbstmanagement
Bewerten Sie als erster diesen Artikel!