

## Checkliste für Ihren Verkaufserfolg

Zehn Eigenschaften, die ein Verkäufer für seine Zukunft benötigt:

### 1. Trainieren Sie regelmässig!

Es ist nicht entscheidend, ob Sie bei jedem Training etwas Neues dazulernen. Es kommt darauf an, permanent wie ein Leistungssportler bestimmte verkäuferische Verhaltensweisen zu vervollkommen.

### 2. Praktizieren Sie Eigeninitiative!

Medizinische Untersuchungen haben ergeben, dass ereignisgesteuert-aktive Menschen höherem Stress ausgesetzt sind als eigeninitiativ-aktive. Bestimmen Sie Ihren Arbeitstag selbst, statt ihn sich von anderen bestimmen zu lassen.

### 3. Seien Sie beharrlich in der Verfolgung Ihrer Ziele!

Setzen Sie sich ehrgeizige Ziele, die mit Anstrengung erreichbar, aber realistisch sind. Nur Ziele, deren Realisierung Sie reizt, entfalten Ihre wahren Kräfte.

### 4. Verkaufen Sie eine Vision, kein Produkt!

Verkaufen Sie Zeitersparnis und Arbeitserleichterung – keine Softwarelösung. Verkaufen Sie Imagegewinn, Wohlgefühl und ermüdungsfreies Arbeiten – keine Büromöbel.

### 5. Fühlen Sie sich in die Erlebniswelt Ihres Kunden ein!

Ihrem Kunden ist es egal, was Sie wollen oder denken. Für ihn ist entscheidend, dass Sie als Verkäufer erkennen, was er will und fühlt. Ihren Kunden interessiert nur, wie Ihr Produkt und Ihre Dienstleistung seine Motive und Bedürfnisse befriedigen können.

### 6. Achten Sie konsequent auf gepflegtes Äusseres!

Als gut gekleideter Mensch werden Sie aufmerksamer behandelt. Ein gutes, zu Ihrem Typ passendes Outfit erhöht Ihre Wirkung.

### 7. Seien Sie ein guter Zuhörer!

Die vom Aussterben bedrohte Spezies der Verkäufer alter Schule zeichnet sich durch auffällige Redegewandtheit aus. Der Kunde redet dagegen lieber selbst. Vertrauen hat er zu dem Verkäufer, der sein Anliegen erfasst und seine Beweggründe respektiert.

### 8. Arbeiten Sie systematisch!

Plan your work and work your plan! Planen Sie auch Zeit für Spontanes ein.

### 9. Beherrschen Sie die Regeln des Selbstmanagements!

Unterscheiden Sie zwischen Dringlichkeit und Wichtigkeit. Nicht alles, was dringlich ist, ist auch wichtig. Arbeiten Sie an den wichtigen Dingen und tappen Sie nicht in die Dringlichkeitsfalle.

### 10. Behalten Sie den Willen zum Sieg – auch nach einer Niederlage!

Betrachten Sie Niederlagen als Etappen zum Sieg. Konzentrieren Sie sich auf die Erfolgserlebnisse, rufen Sie sich Ihre Stärken permanent ins Bewusstsein. Besser werden Sie, wenn Sie nicht Ihre Niederlagen analysieren, sondern Ihre Erfolge!

(Artikel von Hans Peter Frei)