

VERKÄUFER



2018 – DER (MENTAL) STÄRKERE GEWINNT!

Warum im Verkauf die Selbstführung immer entscheidender wird. In diesem Interview verraten drei Verkaufstrainer, wie und wo mentale Fähigkeiten den Verkaufserfolg 2018 beeinflussen.

Das Interview zum Dreikönigstag, geführt von Bruno Graf, Graf Partner, Coaching & Training.

Seit Jahren sind die Regale meiner Buchhandlung voll mit Literatur zu Themen wie «Kraft der Gedanken» – «Ziele erreichen dank mentaler Stärke», «Innere Fitness» und Ähnlichem.

Aktuell stelle ich fest, dass die Wissenschaft begonnen hat, die Zusammenhänge zwischen Erfolg und unserer Gedankenwelt zu erforschen. Sogar in Tageszeitungen finden diese Themen ihr Echo. Headlines wie «Wer lächelt, kommt schneller zum Ziel» sind keine Seltenheit mehr.

Als Trainer wissen wir schon lange, dass dieser «innere Pilot» unsere Ergebnisse beeinflusst. Vorstellungen und Einstellungen lassen uns ganz unterschiedlich mit Menschen und Herausforderungen umgehen. Oft wird in diesem Zusammenhang der

Spitzensport zitiert. Die meisten Sportlerinnen und Sportler bringen heute die geforderte Spitzenleistung auch dank Mentaltraining.

Wohin geht der Trend? Worauf muss sich der Verkauf einstellen, um auch im Jahr 2018 und darüber hinaus, erfolgreich zu sein?

Der Dreikönigstag ist wieder ein passender Zeitpunkt, hierzu drei erfahrene Experten in Sales zu befragen.

Lassen Sie sich im noch jungen Jahr inspirieren von den spannenden Antworten.

Mental fit – und alles wird gut! Ist das nicht etwas zu einfach?

Martin Amstutz: Ja das wäre so zu einfach. Dennoch genügen einfache Übungen, um mental fit zu werden und es zu bleiben. Seien Sie jeden Tag optimistisch indem Sie einfach nur das Gute sehen oder erwarten. Natürlich erleiden auch mental fitte Menschen mal

Rückschläge aber auch hier: Sie stehen wieder auf und rechnen konsequent mit einem positiven Ausgang.

Christian Reist: Mentale Fitness alleine bewirkt wenig. Methodenkompetenz, Menschenkenntnis und Fachkompetenz sind drei wichtige Faktoren, die als Grundlage dienen. Kommt nun zu dieser guten Basis mentale Fitness dazu – werden zusätzliche Verkaufserfolge erzielt.

Daher muss für ein Training ein entsprechendes und individuelles Seminaradesign entwickelt werden. Dabei gilt es zu beachten, dass die Basis-Seminarinhalte mit den Mentalübungen synergistisch ausgerollt werden.





Martin Amstutz
Amstutz Trainings GmbH
www.amstutz-trainings.ch



Kurt Klaus
klaus – beratung und training
www.k-bt.ch



Christian Reist
People Power Training
www.pptag.swiss

*Fortsetzung:
Mental fit – und alles wird gut!
Ist das nicht etwas zu einfach?*

Kurt Klaus: In der Tat. Mentale Fitness ist eine von vielen Kompetenzen, über die Spitzenleute verfügen. Wer seine Tätigkeit mental fit ausübt, dem fällt sie leichter. Die Person braucht weniger Energie. Das erzeugt wiederum Mehrleistung und somit Mehrerfolg. Mentale Stärke ist daher in jedem Seminar und Training ein Thema. Doch «nur» mental fit zu sein reicht nicht, so wie man nur mit mentaler Fitness kein Skirennen gewinnt.

Sind mental starke Verkäuferinnen und Verkäufer langfristig erfolgreicher? Wenn JA – warum?

Christian Reist: Sie sind auch kurzfristig – nicht nur langfristig - erfolgreicher. Mental starke Verkäufer verarbeiten zum Beispiel Kundenwiderstände wesentlich erfolgreicher als ihre Kollegen, die nicht an ihrer mentalen Fitness arbeiten. Stellen Sie sich vor, Ihr Produkt ist im Hochpreissegment angesiedelt. Ihr Verkäufer wird sich tagtäglich der Preisdiskussion stellen müssen. Mehrmals am Tag wird ihm erklärt, warum die Konkurrenz einen tieferen Preis bei gleicher Qualität offeriert. Wer hier nicht die nötige mentale Stärke

und das richtige Training für die Einwand-Behandlung genossen hat, bricht ein.

Ebenfalls sehr spannend ist der Umstand mit dem Abschluss. Mental starke Verkäufer können auch mit einem NEIN leichter umgehen – mental untrainierte Verkäufer werden an diesen NEIN zerbrecen. Dazu kommt, dass der mental starke Verkäufer viel weniger NEIN erhält, weil sich diese Stärke, diese Sicherheit, diese Überzeugung auf den Kunden direkt überträgt. Damit hat der Kunde ein gutes Gefühl und ist sich sicher in seinem JA.

Kurt Klaus: Ja, ich erlebe das so. Wer mental fit durch das Leben geht, ist fokussierter, weiss was er will und geht zielstrebig seinen Weg. Er ist präsent, im Jetzt. Dies gilt nicht nur für den Verkauf, doch dort ganz speziell. Die Ausstrahlung einer Person ist ein wesentlicher Faktor für Erfolg. Wer mental fit ist, strahlt in der Regel Souveränität, Ruhe und Erfolgshunger aus. Sie oder er ist sich selbst bewusst. Eigenschaften, welche auf das Gegenüber einen positiven Einfluss haben. Ich stelle zudem fest, dass mental starke Verkäufer/innen häufiger zu den «Chancendenkern» und weniger zu den «Gefahrendenkern» gehören. Zum Beispiel sehen sie in der Veränderung sich bietende Möglichkeiten und wollen diese wahr-

nehmen. Sie arbeiten strukturierter und erreichen mit vergleichbarem Energieeinsatz mehr als andere. Diese Menschen sind im Umgang mit sich selbst klar und bewusst. Sie leben meistens ein leichteres, entspannteres Leben, weil sie sich selbst leicht nehmen.

Martin Amstutz: Ja. Das darf und kann ich nach 25-jähriger Erfahrung als Verkaufstrainer so bestätigen. Warum?

Sie haben eine Fähigkeit konstruktive Selbstgespräche zu führen und sehen mit ihrem inneren Auge stets das Gewünschte respektive, das was sie erreichen wollen. Zufriedene Kunden, die Dank ihren Produkten und Dienstleistungen erfolgreicher und auf dem Markt zu Fackelträger werden. Mentale Stärke verhilft auch zu aktivem Hinhören. Ein Beispiel dazu: Der Kunde erzählt, dass er zur Zeit eine anstrengende Phase hat: Der mental schwache Verkäufer reagiert in etwa so: «Ja, das kann ich nachvollziehen, bei mir ist es auch so!» Der mental starke Verkäufer kann sich selbst zurücknehmen und reagiert eher wie folgt: «Ja, kann ich mir vorstellen. Wie äussert sich das konkret in Ihren Tagesabläufen? Wie gehen Sie damit um?»

Mentale Stärke sichert Ihnen die Fähigkeit, langfristig hinzuhören und beim Gegenüber (Kunde) zu sein.



Was empfehlen Sie zur täglichen Pflege der mentalen Stärke?

Kurt Klaus: Eine 08-15-Empfehlung abzugeben ist schwierig. Zentral erscheint mir, dass man sich mit seiner Gedanken- und Gefühlswelt auseinandersetzt und genau „hinschaut“ wie man (mental) «gestrickt» ist. Und dies immer wieder. Daher ist es sicher eine gute Übung, (fast) allem, womit man täglich konfrontiert ist, etwas Gutes abzugewinnen.

Martin Amstutz: Nehmen Sie nichts als selbstverständlich. Seien Sie dankbar, dass Sie so tolle Produkte und Dienstleistungen verkaufen. Seien Sie dankbar und freuen Sie sich täglich, dass Sie

Ambassador sind und den Markt über den Nutzen Ihrer Produkte und Dienstleistungen informieren dürfen.

Christian Reist: Es ist wie Zähneputzen. Machen Sie es zum Ritual, sich morgens zu überlegen: «Was sind meine Aufgaben? Worauf freue ich mich?» und vor allem: «Wo liegen meine Chancen?». Spätestens wenn Sie aus dem Haus gehen, werden Sie von negativen Nachrichten überhäuft. Behalten Sie Ihre positive Vision für den Tag.

Abends machen Sie es gleich: «Was waren die Highlights des Tages? Was hat gut funktioniert?» Freuen Sie sich an Ihren positiven Gedanken.