Das Interview zum Dreikönigstag 2019

VERKÄUFER

AUCH 2019 – MENTALE STÄRKE WIRD ZUNEHMEND ZU EINEM ENTSCHEIDENDEN FAKTOR IM VERKAUF!

Sobald der Geist auf ein Ziel gerichtet ist, kommt ihm vieles entgegen. Johann Wolfgang von Goethe

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

Was kann im Tagesverlauf eines Menschen schon Positives geschehen, wenn er mit schlechten Gefühlen unterwegs ist?

Gerade Verkäuferinnen und Verkäufer mit ihrer «Achterbahn von Erfolg und Scheitern» wissen oder müssen lernen, wie entscheidend ihre innere Einstellung die Resultate beeinflussen kann.

Unser Unterbewusstsein hat das Talent, Gefühle und damit verbundene Situationen zu speichern. Gedanken an ein tragisches Ereignis genügen, um uns traurig zu machen, gerade so als wäre es aktuelle Realität.
Die Neurowissenschaft ist sich heute weitgehend einig, dass das Gehirn nicht zwischen Vorstellung und Realität unterscheiden kann.
Das eröffnet grossartige Möglichkeiten, unser Denken als Kraftquelle zu nutzen. Wie ist mein «innerer Pilot» zu Beginn des Tages eingestellt? Worauf fokussiere ich im Verkaufsgespräch? Glaube ich an ein positives Ergebnis?
Wer sich beispielsweise seine Kunden «sympathisch denkt» erliegt nicht einem Hokuspokus, sondern betreibt Mind-Management und wird so öfter seine Ziele erreichen.

Drei erfahrene Verkaufs-Experten haben im nachfolgenden Interview ihre ganz persönliche Meinung dazu.

Was verstehen Sie unter «mentaler Fitness» im Verkauf?

Christian Reist: Mentale Fitness ist zwar in aller Munde - doch die Definitionen sind auch entsprechend unterschiedlich. Mentale Stärke oder auch zunehmend der Begriff «Resilienz» wird in diesem Zusammenhang oft gleichwertig verwendet. Für mich bestehen jedoch Unterschiede, so ist mentale Stärke, wie auch im Sport, eher als Resultatmotor für starke Leistungen verantwortlich. «Resilienz» hingegen verstehe ich in diesem Zusammenhang eher als physische Komponente, die mich schützt vor Stress und starken Belastungen. Wenn wir jetzt von mentaler Fitness sprechen, dann verstehe ich darunter die Fähigkeit, Gedanken und Vorstellungen so auszugestalten und zu bündeln, dass sie mich befähigen auch ambitiöse Ziele zu erreichen.

Kurt Klaus: Wörtlich genommen heisst es nichts anderes wie «geistige Fitness». Ich erlaube mir, diesen Begriff im Verkauf etwas weiter zu fassen. An erster Stelle kommt die Einstellung. Für mich steht dabei im Zentrum, dass ein Verkäufer seiner Tätigkeit und seiner Marktleistung gegenüber positiv eingestellt ist. Ein gesunder Stolz gehört dazu. Wichtig auch, dass der Verkäufer insbesondere in schwierigen Zeiten die Kraft behält und weiss, dass es wieder anders kommen kann.

Markus Hardegger
hardegger mental training
www.firewalk.ch

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

Christian Reist
People Power Training
www.people-power.swiss

Fortsetzung:
Auch 2019 – Mentale Stärke wird zunehmend zu einem entscheidenden Faktor im Verkauf!

Kurt Klaus: Emotionale Stabilität gehört also auch dazu. Schlimm sind diejenigen, welche die Flinte ins Korn werfen und der Negativspirale, den abwärtsziehenden Gedanken und negativen Gefühlen freien Lauf lassen. Damit verbauen sie sich den Weg zu Ihren Ressourcen und Stärken.

Markus Hardegger: Darüber wurde schon viel geschrieben, ganze Bibliotheken gefüllt. Am Ende sprechen wir aus meiner Sicht von mentaler Fitness, wenn der Verkäufer seine eigenen Ziele erreichen und die auf ihn projizierten Erwartungen erfüllen kann. Er fühlt sich dadurch erfolgreich und erzeugt eine intrinsische Motivation.
Eine hohe Eigenmotivation führt zu mehr Aktivität, lässt ihn die Dinge tun, die auf dem Weg zum Erfolg nötig sind und das alles mit der entsprechenden Achtung sich selbst und seinen Kunden gegenüber.
Der mental fitte Verkäufer hat ein klares inneres Bild, was er erreichen will und auch wird. Ohne «mentale Fitness» ist langfristiger und anhaltender Erfolg nicht möglich.

Warum hat diese «Eigenschaft» eine so grosse Bedeutung im modernen Verkauf?

Kurt Klaus: Mentale Fitness war schon immer wichtig. Der Unterschied zu früher ist, dass heute aktiv daran gearbeitet wird. Man ist sich einig, mentale Fitness ist ein zentraler Erfolgsfaktor. Wichtig ist aus meiner Sicht, dass Verkäufer kreativ und positiv bleiben. Jeder Kunde, jedes Gespräch, ja jede Verkaufssituation ist anders und erfordert ein individuelles Vorgehen. Dies verlangt vom Verkäufer, dass er wach und aufmerksam ist und seine Verkaufswerkzeuge beherrscht. Diese Eigenschaften sind noch immer keine Selbstverständlichkeit. Wie oft erleben wir es, dass Verkäufer (auch bei potenziellen) Kunden ihr Standardprogramm «runterleiern»?

Markus Hardegger: Ich sehe «mentale Fitness» weniger als Eigenschaft, sondern viel eher als eine trainierbare Fertigkeit. Natürlich gibt es wie überall, sogenannte Naturtalente die von Haus aus mental fitter sind.
Meine über 25-jährige Erfahrung bestärkt mich, dass der Weg zu einer besseren «mentalen Fitness» ein trainierbarer Prozess ist, der von jedem erlernt werden kann. Die Anforderungen im Verkauf sind gestiegen, nicht nur beim Verkäufer, auch beim Kunden. Ein mental starker Verkäufer hat eine weit höhere Frustrationstoleranz und bezieht ein «Nein» nicht auf seine Person. Dadurch schafft er es viel eher in einer positiven Grundhaltung zu bleiben und für sein Gegenüber ein angenehmer Gesprächspartner zu sein.

Christian Reist: In der heutigen Zeit, wo sich Verkauf ständig wandelt, wo Kunden, Produkte und Dienstleistungen komplexer geworden sind - ist mentale Fitness für den Vertriebserfolg unabdingbar geworden. Mentale Stärke, intrinsische Motivation und ausgeprägte Zielorientiertheit gehen Hand in Hand. Die berühmte «EXTRA-Meile» im Verkauf - und die ist heute länger geworden - vermögen nur noch Verkäufer zu gehen, die mental fit sind. Da dieses Verhalten nicht einfach auf Knopfdruck abrufbar ist, muss der Verkaufsmuskel «Gehirn» ständig trainiert werden - sonst verkümmert er. Lernen mit einem «Kunden-NEIN» umzugehen, nach Niederlagen wieder aufstehen, dranbleiben usw. ist nur möglich, wenn der Verkäufer mental fit ist. Erschwerend kommt dazu, dass man zwar Verkaufsmethodik seit Jahren trainiert und kennt - für mentale Fitness hingegen findet man im modernen Trainingsbetrieb noch wenige gute Angebote.

Was ist Ihr wichtigster Erfolgstipp für mentale Stärke?

Markus Hardegger: Eine positive Grundhaltung, verbunden mit der nötigen Achtsamkeit ist meiner Meinung nach ein sehr wichtiges Puzzleteil auf dem Weg zu einer grösseren mentalen Stärke.
Diese positive Grundhaltung muss jeden Tag neu erarbeitet werden, am besten mit einem morgendlichen Ritual. Ein kurzer Spaziergang, ein bewusst eingenommenes Frühstück, eine kurze Meditation, eine aufbauende Lektüre usw. Dadurch verbessern Sie Ihre mentale Verfassung, senken die Stresshormone und es gelingt Ihnen wesentlich besser, in Ihrer eigenen Mitte zu bleiben.

Und ja, Sie müssen das nicht immer tun, nur HEUTE.

Christian Reist: Schalten Sie bewusst von Zeit zu Zeit Ihren Autopiloten - negative Gedanken - aus. Dieser Autopilot steuert den Verkäufer unbewusst in diesen negativen Gedankenkurven herum. Einstellungen wie «das funktioniert sowieso nicht», «da ist die Konkurrenz viel besser», «das ist viel zu teuer für den Kunden» usw. sind Gift für den Verkaufs-Erfolg. Sie schalten den Autopiloten aus, indem Sie ganz bewusst 5 Stichworte aufschreiben, wo Sie als Verkäufer gut verkauft haben. Lesen Sie diese positiven Glaubenssätze vor dem Kundengespräch laut vor.

Diese Medizin wirkt sofort und ist äussert gut verträglich - probieren Sie es!

Kurt Klaus: DEN Tipp gibt es für mich nicht. Jeder hat eigene persönliche Anlagen und Ressourcen. Dem einen fällt es leichter kreativ zu sein, andere haben die Gabe zuzuhören und konzentriert zu bleiben. Im Grundsatz gilt: Chancendenker sind im Gegensatz zu Gefahrendenkern sicher im Vorteil. Ein Thema an dem ich immer intensiver mit Verkäufern arbeite, ist unsere Wahrnehmung und wie diese unsere Wirklichkeit erzeugt. Wie ist meine Sicht der Dinge? Wo ist meine selektive Wahrnehmung und was kann ich hier optimieren? Diese zwei wichtigen Fragen gilt es zu klären.

Generell gilt: Mit einem Lächeln gelingt vieles einfacher. So simpel diese Aussage tönt, so viel wichtig Wahres steckt in ihr.