

# Hart in der Sache – freundlich im Umgang

Was können wir von Gipfelstürmern für den Verkauf lernen?

**Von René Huber.** Shakespeare sagte einmal: „Man soll sich benehmen wie Anwälte vor Gericht – hart in der Sache, doch freundlich im Umgang“. Genau das können wir von Sportlern lernen. Hart kämpfen und doch fair bleiben.

Spitzensportler setzen sich klare Ziele. Sie haben das Talent, all ihre Kräfte auf einen Wettkampf zu fokussieren. Alles was stört, schieben sie beiseite. Beispiel: Alle Energie bei einem Karateschlag konzentriert sich auch die vordersten Knöchel der Hand. Das ergibt beim Treffer eine Kraft von rund zwei Tonnen auf eine sehr kleine Fläche. Schon beim Treffer mit einem Boxhandschuh verringert sich die Energie auf rund 500 Kilogramm. Die Konzentration auf ein klares Ziel mit ganzer Energie muss auch im Verkauf der Leitgedanke sein. Lernen wir, effizienter zu handeln und lassen alles Überflüssige weg. Ich nenne dies „Lean-Selling“ oder schlankes Verkaufen. Dies in Anlehnung an die Begriffe „Lean-Production“ oder „Lean-Mangement“. Untersuchungen an der deutschen Sporthochschule haben gezeigt, dass sportlich Aktive sowohl sozial aktiver und leistungs-



orientierter wie auch beruflich erfolgreicher sind. Viele erfolgreiche Unternehmensführer waren früher auch im Sport erfolgreich. Sportliche Aktivitäten stimulieren zudem das Immunsystem und die Hirntätigkeit. Bei einer Befragung von Einkäufern und Entscheidern erklärten die meisten, dass die Fitness des Verkäufers für sie Gesundheit, Dynamik und Gleichgewicht der Persönlichkeit ausdrückt. Fitness und eine gesunde Hartnäckigkeit sind im Verkaufsberuf schon längst zu einem Symbol für Erfolg geworden.

## Der Erfolg beginnt im Kopf!

Die erfolgreichen Sportler antizipieren ihren Erfolg. Sie bereiten sich mental auf Ihren Wettkampf vor. Mentale Stärke ist eine wichtige Voraussetzung für Bestleistungen im Spitzensport. Nicht nur im Sport, auch im Beruf setzen deshalb immer mehr Menschen mentale Techniken ein, um die Herausforderungen zu meistern. Sie können so ihr Leistungspotential zuverlässig abrufen. Was Spitzensportlern wie z. B. Roger Federer oder die Kracks im Skisport zum Erfolg verhilft, können auch wir im Verkauf oder im beruflichen Alltag nutzen.

## Resilienz

Ein japanisches Sprichwort lautet: Erfolg heisst einmal mehr aufstehen als hinfallen.

Wir nennen dies auch Resilienz. Dies ist die Fähigkeit und Kraft, Niederlagen wegzustecken und den Mut haben, Neues zu wagen und Stehvermögen zu entwickeln. Unternehmen wissen dies und suchen bewusst, Mitarbeiter mit dieser Eigenschaft, die also eine hohe psychische Widerstandskraft aufweisen. Persönlichkeitsanalysen wie z.B. Insights MDI helfen, diese Voraussetzungen zu erkennen.



Aus vielen Jahren im Spitzensport und Verkauf weiß ich heute, wie wichtig die Vorbereitung und die richtige Einstellung ist, um erfolgreich zu sein. Die wichtigsten Erfolgsfaktoren in Sport und Beruf sind die richtige mentale Einstellung, zusätzlich eine kontinuierliche Ausdauer und Beharrlichkeit, die richtigen Techniken sowie Begeisterungsfähigkeit.

In Seminaren oder Vorträgen beschreibe ich oft Parallelen zum Kampfsport. Ich bin überzeugt, dass die Philosophie von asiatischen Kampfsportarten uns im Verkauf eine Fülle von Anregungen gibt. Als Schwarzgurtträger habe ich selber über 15 Jahre lang wettkampfmäßig Kampfsport betrieben und mich in verschiedenen Auswahlmannschaften international durchsetzen müssen. Viele Jahre war ich auch hier als Trainer tätig. Ich kann deshalb die Parallelen zwischen Spitzensportlern und Topverkäufern glaubhaft aufzeigen.

Verkaufen wird immer komplexer. Die Kunden erwarten heute etwas Besonderes von Ihrem Verkäufer, sonst kaufen sie woanders. Trotzdem verkaufen Viele noch wie in der guten alten Zeit und beklagen sich über die mangelnde Loyalität ihrer Kunden. Warum fliegen denn dem einen die Aufträge nur so zu, während der andere sich damit abmüht, für seine Produkte Kunden zu finden? Die Antwort ist einfach:

**» Wir verlieren heute immer weniger gegen  
bessere andere Produkte – sondern gegen  
bessere andere Verkäufer! «**

Wenn wir das Verkaufen als einen Wettbewerb, als eine Herausforderung betrachten, so wird schnell klar, dass Eigenschaften, die im Kampfsport trainiert werden, uns im Verkauf ebenfalls hilfreich sein können. Es braucht im Verkauf und im Kampfsport die gleichen Voraussetzungen für den Erfolg. Es sind dies Mut, Selbst-

sicherheit, Selbstvertrauen, Entschlossenheit, Durchsetzungsvermögen und Hartnäckigkeit. Angestaute Spannungen, die der Alltag mit sich bringt, können abgebaut werden.

Eine weitere Parallele ist die unabdingbare Notwendigkeit regelmäßig zu trainieren und an sich zu arbeiten. Im Verkauf trainieren wir in Seminaren die Verkaufstechniken von der Kundenanbahnung bis zum Abschluss. In den asiatischen Kampfkünsten trainieren wir mit so genannten „Kata's“ (Formen) festgelegte Abfolgen von Techniken. Und dies Tausende Male, bis sie alle verinnerlicht sind. Das Beherrschen dieser Kata's ist Voraussetzung für die Prüfung für den schwarzen Gurt.

Im Verkauf ist es wie im Sport. Auch dort gibt es Trainingsweltmeister, die immer Bestleistungen erbringen, wenn es nicht darauf ankommt. Kaum beginnt jedoch der Wettkampf, bleiben sie weit unter ihrem Leistungsvermögen. Der Grund ist die Angst vor dem Versagen, respektive im Verkaufsgespräch ist es die Angst vor dem ‚Nein‘ des Kunden.

Oft spricht man von sogenannter extrinsischer und intrinsischer Motivation. Oder auf gut deutsch: „Reiz“ und „Trieb“. Die besonders erfolgreichen Verkäufer oder Sportler muss man selten motivieren. Sie brauchen keinen (An-)Reiz, hier bestimmt der „Trieb“, die intrinsische Motivation ihr Handeln. Für sie ist ihr Beruf auch Berufung. Wer eher auf Grund von äußeren Einflüssen motiviert wird, z. B. durch Boni, Reisen, usw. für den ist die extrinsische Motivation, also „Reiz“ maßgebend.

[www.renehuber.ch](http://www.renehuber.ch)

