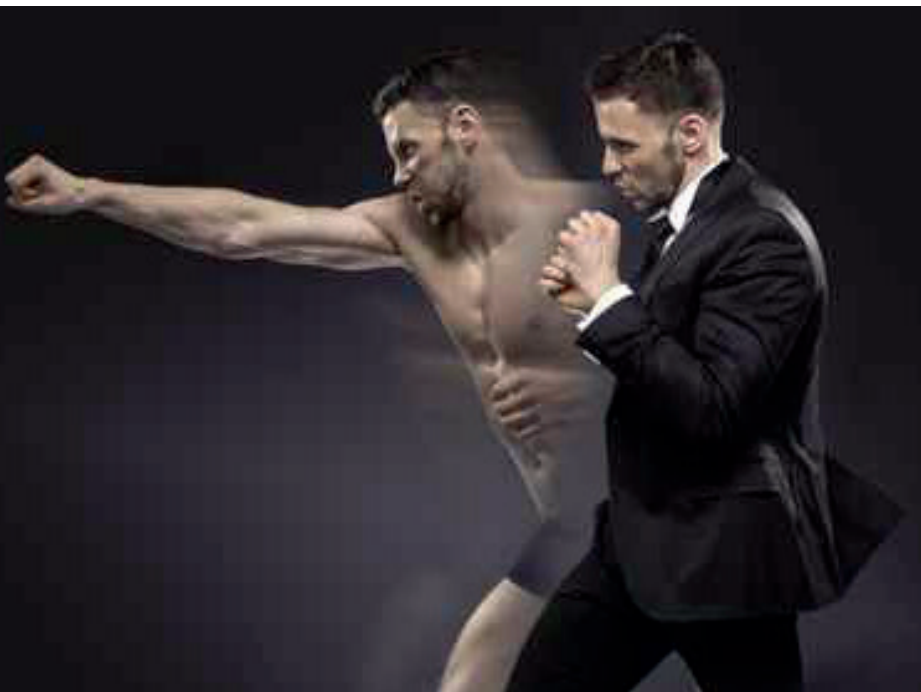


Die DNA der Topverkäufer und Spitzensportler

Wir sind oft Wissensriesen – jedoch Umsetzungszwerge!

Beim 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 – typische Prüfungsangst. Im Verkaufsgespräch ist es die Angst vor dem »Nein« des Kunden.



Der Erfolg beginnt im Kopf!

Erfolgreiche 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 Leistungspotenzial zuverlässig abrufen. Was Spitzensportlern wie etwa der Elite im Tennis oder Golf oder den Kracks im Skisport zum Erfolg verhilft, können auch wir im Verkauf nutzen.

Der Glaube an das Gelingen dank »Lean Selling«

Spitzensportler setzen sich klare Ziele. Sie haben das Talent, all ihre Kräfte auf den Wettkampf zu fokussieren. Alles, was stört, schieben sie beiseite. Lernen wir, effizienter zu handeln, und lassen wir alles Überflüssige weg! Ich nenne dies »Lean Selling« oder schlankes, aufs Wesentliche konzentriertes Verkaufen – dies in Anlehnung an die Begriffe »Lean Production« oder »Lean Management«.

Untersuchungen an der Deutschen Sporthochschule haben gezeigt,



Oft spricht man von sogenannter extrinsischer und intrinsischer Motivation. Oder auf gut Deutsch: »Reiz« und »Trieb«. Was bedeutet das? 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 aufgrund von äusseren Einflüssen motiviert wird, etwa durch Boni, Reisen, Belobigungen, für den ist die extrinsische Motivation, also der »Reiz« massgebend.

Erfolgreiches Verkaufen erfordert auch Stimmigkeit zwischen dem Verhalten und der eigenen Persönlichkeit. Topverkäufer spielen keine angelernte Rolle. Sie nutzen ihr eigenes Potenzial und wirken dadurch glaubwürdig und authentisch. Sie behandeln ihre Kunden nicht nach Schema, sondern beachten die Eigenart jedes Kunden. Das heisst, sie passen die Nutzenargumente, die für ihre Produkte sprechen, der Entscheidungsfindung und den Präferenzen ihrer Kunden an. Menschen sind unterschiedlich – Kunden auch!

dass sportlich Aktive sowohl leistungsorientierter wie auch beruflich erfolgreicher sind. Viele erfolgreiche Unternehmensführer waren früher auch im Sport sehr erfolgreich. Sportliche Aktivitäten stimulieren zudem das Immunsystem und die Hirntätigkeit. Bei einer Befragung von 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.

Was bedeutet Resilienz im Verkauf?

Ein japanisches Sprichwort lautet: Erfolg heisst einmal mehr aufstehen als hinfallen. Wir kennen dies auch unter dem Begriff »Resilienz«: Dies ist die Fähigkeit und die Kraft, Niederlagen wegzustecken und den Mut haben, Neues zu wagen und Stehvermögen zu entwickeln.

Unternehmen wissen dies und suchen bewusst Mitarbeiter mit dieser Eigenschaft: solche, die also eine hohe psychische Widerstandskraft aufweisen.

Erfolg im Verkauf – dank Erfolg im Sport?

Aus vielen Jahren im Spitzensport und Verkauf weiss ich, 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, ebenfalls eine grosse Ausdauer und Beharrlichkeit sowie Begeisterungsfähigkeit. In

Seminaren oder Vorträgen beschreibe ich oft Parallelen zum Sport. Wir üben in den Trainings auch spielerisch verschiedene Selbstverteidigungstechniken. Hier stellt der Teilnehmer schnell fest, dass die Abwehr oder das Beherrschen bestimmter Situationen nicht so schwer ist, wie es am Anfang aussieht. Die Kampfkunst dient hier als Metapher für die eigene Verkaufspraxis. Man braucht im Verkauf wie im Sport ähnliche Voraussetzungen für den Erfolg und das Gelingen. Es sind dies Mut, Selbstvertrauen, Entschlossenheit, Durchsetzungsvermögen und Hartnäckigkeit.

Ich bin davon überzeugt, dass die Philosophie der asiatischen Kampfsportarten uns im Verkauf eine Fülle von Anregungen gibt. Als Schwarzgurtträger habe ich selbst 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 aus eigener Erfahrung aufzeigen.

Wir verlieren heute immer weniger gegen bessere Produkte – sondern gegen bessere Verkäufer!

Produkte werden austauschbarer und Serviceleistungen immer ähnlicher. Den wichtigsten Wettbewerbsvorteil stellen deshalb die Mitarbeiter im Aussendienst und Verkaufsinendienst dar, **wenn** diese über den Durchschnitt herausragen. Die Kun-

den erwarten heute etwas Besonderes von einem Verkäufer, sonst kaufen sie woanders.

Eine weitere Parallele zum Sport 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. Bei den asiatischen Kampfkünsten trainieren wir in sogenannten »Katas« (Formen) festgelegte Abfolgen von Techniken – und dies Tausende Male, bis sie alle verinnerlicht sind. Das Beherrschen dieser Katas ist Voraussetzung der Prüfung für den schwarzen Gürtel. Das Beherrschen der Techniken im Verkauf oder in Verhandlungen sowie eine grosse Portion Menschenkenntnis machen deshalb die »DNA« des Spitzenverkäufers aus.

Autoren-Kurzbiografie



René Huber

war einer der erfolgreichsten Verkäufer und Sales Manager bei IBM, bevor er dort die Leitung der Verkaufsausbildung übernahm. Heute ist er einer der gefragtesten Trainer für Neukundengewinnung, Verhandlungserfolg sowie Führen von Verkaufsteams. Er hat zu diesen Themen sieben Bücher, Hörbücher sowie unzählige Fachaufsätze veröffentlicht. Sein im Rusch Verlag erschienenes Hörbuch »Stammkunden verteidigen – Neukunden gewinnen« behandelt das Thema »Die DNA der Topverkäufer« auf 4 CD's mit vielen Beispielen und Tipps aus der Praxis. Da er selbst über 15 Jahre als Schwarzgurtträger Spitzensport ausübte und sich international durchsetzen musste, kann er die Parallelen zwischen Erfolg im Sport und Erfolg im Verkauf glaubhaft aufzeigen.

Informationen:

Internet: www.renehuber.ch
Telefon: +41 (0) 44 77 033 77

Werbung

Schalten auch Sie eine Anzeige

in »Noch erfolgreicher!«. Auf diese Weise können Sie rund 120 000 dynamische, erfolgsorientierte Leser ansprechen. Ab € 390,- ist dies bereits möglich. Weitere Infos erhalten Sie unter www.noch-erfolgreicher.com/werbung. Oder rufen Sie uns an unter Tel. 0180-500 59 40 (Deutschland) oder Tel. 062 888 40 54 (Schweiz).