

Wolfgang K.E. WITTMANN

Wie sich das Tor

zum

(Verkaufs-)

**Erfolg für dich**

öffnet

Dieses Buch ist all denen gewidmet, die sich ein glücklicheres Leben wünschen und erkannt haben, dass man sich, um glücklich zu sein, im Beruf als Verkäufer und im privaten Leben nach vorn bewegen muss!

# Inhalt

Motivation

Druck oder Schulung?

Sich selbst verkaufen - reicht das?

Das Wunder des stetigen Erfolges

Das uneingeschränkte Ja

Die Lebenseinstellung des Erfolgsverkäufers

Erfolg beginnt im Kopf

Umgang mit Angst und negativem Denken

Das Denken des Erfolgreichen

Wie ernährt sich der Erfolgreiche?

Die Kraft der Gedanken

Die Kunst, sich selbst zu führen

Was ist, das ist

Der richtige Umgang mit Preiserhöhungen

Energien richtig einsetzen

Der Erfolgsverkäufer übt sich täglich

Körpersprache

Die Macht der Gedanken

Disstress und Eustress

Ein Verkäufer in einem Autohaus

Der Verkaufstrainer

Der Tag des Verkaufsprofis

Der Verkaufsweg

Der Telefongesprächsleitfaden

Der emotionale Verkauf

Erkenne dich selbst und löse Blockaden

Ohne Einsatz kein Umsatz

Erfolg und Selbstbestimmung

Positive Affirmationen

Das Denken des Verkaufsprofis

Zeit ist Geld - deine Arbeitsstunde

Übungen

Habe Langmut mit deinen Gegnern

Definiere ein realistisches Ziel, erkenne den zielorientierten Weg, erwerbe die Mittel zur Umsetzung, optimiere mit der Kraft deiner Gedanken deine Wahrnehmung und habe die notwendige mentale Stärke für die Beharrlichkeit auf deinem Weg zu Ziel!

# Motivation

95 % unserer Handlungen basieren auf Gewohnheiten und richten sich nach unseren Gedankenmustern. Gedanken können entweder motivierend oder hemmend wirken. Wollen wir dauerhaft Erfolg haben, müssen wir unsere Denkmuster konsequent überprüfen und motivationsstörende Gedanken beseitigen! Unser Gehirn setzt stets das um, was wir denken. Gewonnen und verloren wird nur in unserem Gehirn.

Gewonnen und verloren wird zwischen den Ohren.

Allein unsere Vorstellungskraft und unsere Visionen entscheiden über Erfolg und Misserfolg. Deshalb ersetzen die erfolgreichen Menschen Problemdenken durch Lösungsdenken. Sie lenken ihre Aufmerksamkeit nicht auf Hürden und Hemmnisse, sondern auf das Ziel und den Weg der Zielerreichung.

Motivation ist der Schlüssel zum Erfolg. Um diesen Antrieb generieren zu können, musst du dir zunächst ein realistisches Ziel setzen. Wenn du dein Ziel definiert hast, kannst du die Kraft der Motivation nutzen, um den Erfolgsweg zu beschreiten. Wer sein Ziel kennt, findet seinen Weg. Wer seinen Weg gefunden hat, erreicht auch sein Ziel.

Hast du dein Ziel definiert, erkenne den zielorientierten Weg und erwirb die Mittel zu dessen Umsetzung. Optimiere mit der Kraft deiner Gedanken deine Wahrnehmung und habe

die notwendige mentale Stärke und Beharrlichkeit auf deinem Weg zum Ziel!

Bei diesem Prozess ist es ganz wichtig, dass du dich nur auf ein Ziel konzentrierst. Handelt es sich um ein sehr großes Ziel, teile es in Etappen auf. Behalte jedoch deine Neugier und halte nach dem Ausschau, was dir bei der Erreichung deines Zieles hilft. Nichts motiviert das Gehirn mehr als die Lust auf Neues. Verlasse deine Komfortzone und sei neugierig. Der Glaube an den Erfolg motiviert weit mehr als die Angst vor der Niederlage!

Bei der Erkundung von Neuem nutze dein einzigartiges Talent. Jeder von uns hat ein Talent. Er muss es nur wahrnehmen. Wenn du es erkannt hast, mache es zu deinem Beruf. Du wirst nur erfolgreich, wenn du deine berufliche Tätigkeit mit deinem dir gegebenen Talent ausfüllst.

Dann wird deine Tätigkeit zu deinem Hobby und du befindest dich in Harmonie mit deinem Beruf. In diesem Zustand wird die Zeit unwichtig. Du leidest nicht mehr während deiner Arbeitszeit, sondern genießt diese. Du handelst nun nicht mehr unter Zwang.

Alles, was unter Zwang ausgeübt wird, ist eine schwere Last und macht auf Dauer sehr unglücklich, ja sogar ernsthaft krank. Sagst du zu dem, was du beruflich tust, uneingeschränkt Ja, wirst du eine heilende Harmonie erfahren. Wenn du liebst, was du tust, erfährst du den Sinn des Lebens. Deshalb höre immer auf deine innere Stimme, sie hilft dir, deine Ziele besser zu erreichen. Höre auf deine Eingebung. Die besten Ergebnisse werden durch das Zusammenspiel von Emotionen und sachlicher Rationalität erzielt. Die Gefühle sind aber stärker als der Verstand.

Intuitionen senden uns Signale und geben uns eine Richtung vor.

Da die Gefühle aus unserem Unterbewusstsein gespeist werden, ist es so wichtig, unsere Gedanken und Wahrnehmungen ständig zu überprüfen. Dabei soll die Erkenntnis Platz greifen, dass man nicht immer Sieger sein kann. Die Erfolgreichen haben oft verloren. Wie alle anderen hatten sie Niederlagen. Aber was hebt sie von den Verlierern ab? Sie sind immer einmal mehr aufgestanden, als sie gefallen sind. Keiner hat ein Recht auf ständiges Glück. Die Erfolgreichen finden aber immer wieder einen Weg. Sie gehen mit dem Unvermeidlichen anders um als die Verlierer. Sie bauen aus den Steinen, die ihnen in den Weg gelegt werden, ihr Haus. Sie können loslassen und sich neu motivieren.

Nur was ständig in Bewegung ist, bleibt erhalten. Stehendes Wasser wird faul. So verhält es sich mit allen Dingen im Leben. Wer krampfhaft an der Gegenwart festhält, verliert den Sinn für Veränderungen. Wer nicht loslässt, blockiert wichtige Energien, die ihm bei Entscheidungen fehlen, und Neues kann sich nicht entwickeln. Die Erfolgreichen wissen: Empfangen kann man nur, wenn man loslassen kann. Mit Optimismus gelangen sie zu dieser Haltung. Rückschläge, Leid und Schmerzen sind in jedem Leben anzutreffen und völlig normal. Es gibt keinen vorgezeichneten Glücksweg. Der Erfolgreiche geht immer einen Schritt weiter, indem er aus dem Erlebten lernt. Das macht er so lange, bis das gewünschte Ergebnis erreicht ist. Beharrlichkeit ist unabdingbar, dann stellt sich der Erfolg zwangsläufig ein. Das macht zufrieden und erzeugt Glücksgefühle. Diese sind die Basis für bleibenden Erfolg. Mit dieser Einstellung steigerst du deine Leistungen fast automatisch.

Dabei darfst du jedoch nie Vergleiche mit anderen anstellen. Du bist du! Vertraue auf deine Stärken. Niemand außer dir selbst weiß, was gut für dich ist. Wenn du dich mit den Größten vergleichst, wird Neid in dein Leben einziehen. Neid vergiftet deine Gedanken. Nichts ist im Leben aufzurechnen. Die Erfolgreichen sollen dir als Vorbild dienen, aber deine eigenen Erfolge sollen Maßstab deines Handelns sein. Deine Erfolge werden gebremst, wenn Neid in deine Gedanken einzieht. Das Unterbewusstsein verstärkt immer das stärkste Gefühl. Wenn Negatives dominiert, ist das Scheitern beinahe vorprogrammiert. Daher mache dir jeden Morgen bewusst: „Der schönste Tag: Heute!“ Kein Mensch kann das Geschehene rückgängig machen oder das Morgige voraussagen. Nutze den heutigen Tag, fange heute an, erfolgreich zu werden. Streiche den gestrigen und den morgigen Tag aus deinem Kalender. Fang heute an, im Hier und Jetzt, positiv zu denken, zu handeln und deinen Erfolg zu erarbeiten. Konzentriere dich auf den Augenblick, auf dieses Buch, und du findest den Schlüssel zum Erfolg – ja, zum Glück. Du wirst ganz neue Erkenntnisse gewinnen. Zuerst erscheinen sie dir nicht machbar. Dann werden sie dir näher kommen. Nun willst du die neuen Erkenntnisse anwenden. Du tust es. Dann folgt der wichtigste Aspekt: Beharrlichkeit in der Anwendung. Im ständigen Wiederholen dessen, was man gelernt hat, liegt der Schlüssel zum Erfolg. Beginne jetzt!

Du wirst dich stetig weiterentwickeln. Zunächst wirst du deine unbewusste Inkompetenz erleben. Dann wirst du zur bewussten Inkompetenz gelangen. Danach stellt sich die bewusste Kompetenz ein. Nun höre nicht auf zu lernen, komme als Erfolgssuchender zur unbewussten Kompetenz.

Als du den Führerschein erwerben wolltest, hattest du vor der ersten Fahrstunde eine unbewusste Inkompetenz. Nach der ersten Fahrstunde wurde dir deine Inkompetenz

bewusst. Vor der Führerscheinprüfung, nach vielen Fahrstunden, hattest du schon eine bewusste Kompetenz. Nun, nach einigen Jahren, kannst du von einer unbewussten Kompetenz sprechen.

Richte dein zukünftiges Handeln an dieser Erkenntnis aus und glaube an deinen Erfolg!

## **Druck oder Schulung?**

Es gibt Unternehmer, die glauben, dass man durch Druck auf die Verkäufer mehr Umsatz erreicht. Das ist jedoch nicht richtig. Niemals! Man kann Verkäufern nur durch qualifizierte Weiterbildung und Schulung helfen, den Umsatz zu steigern. Es ist nicht opportun, dem Außendienst zu sagen: „Mehr Umsatz! Gas geben!“ Verkaufs- und Mentalschulung ist die einzige Möglichkeit, die Verkaufsleistung zu steigern.

Ein guter Unternehmer hat die Eigenverantwortung seiner Mitarbeiter zu fördern und für zufriedene Mitarbeiter Sorge zu tragen. Dies setzt den reibungslosen Arbeitsablauf zwischen Innen- und Außendienst sowie die Einsicht der Geschäftsleitung voraus. Die Geschäftsleitung hat in besonderem Maße dafür Sorge zu tragen, dass der Verkäufer zufrieden ist, denn je zufriedener der Verkäufer, umso höher der Umsatz. Dazu gehört auch ein barrierefreies Informationssystem, denn dieses stärkt das Selbstwertgefühl der Mitarbeiter. Der Verkäufer muss im Gegenzug die Bereitschaft zur Weiterentwicklung seiner Persönlichkeit und zur Verbesserung seiner Verkaufstechniken aufbringen. Ein Verkäufer ist dann erfolgreich, wenn er etwas für sich selbst tut, sein Selbstwertgefühl stärkt und dadurch leistungsfähiger wird!

Leider sagen gerade die „alten Hasen“ unter den Verkäufern oft: „Habe ich es denn nötig, als guter Verkäufer, der seit Jahren sich selbst verkauft, noch Schulungen über mich ergehen zu lassen?“ Nehmen wir jedoch an, dass 20 % der Verkäufer 80 % des Gesamtumsatzes generieren, resultiert

daraus, dass gerade diese 20 % besonderer Aufmerksamkeit bedürfen. Wer sich auf dem Erreichten ausruht, nimmt den Rückschritt in Kauf. Weiterbildung (auch im Bereich Selbstmanagement) führt den Verkäufer zur Gewissheit, sich zu Recht loben zu dürfen. Aus dieser Selbstsicherheit heraus sind bessere Resultate zu generieren. Der Erfolgreiche erkennt zur rechten Zeit, wann er etwas richtig macht. Viele vertun jedoch ihre Zeit damit, zu bedauern, dass sie etwas falsch gemacht haben, bzw. sie merken zu spät oder erst nach dem Verkaufsgespräch, doch wieder etwas Entscheidendes nicht gesagt oder nur Überflüssiges gesagt zu haben. Wer dies vermeiden will, der bildet sich permanent weiter.

Alle Großen dieser Welt nahmen Schulungen in Anspruch und ließen sich auch nach Eintreten des Erfolges weiterhin trainieren – deshalb blieben sie erfolgreich! Wer so verfährt, hat auch das Recht, sich von Zeit zu Zeit selbst zu loben! Durch ständige Weiterbildung erkennt ein Verkäufer, wann sein Verkaufsverhalten ungünstig war. Er hinterfragt sich kritisch, modifiziert sein Verhalten und leitet daraus ein künftiges Erfolgserlebnis ab.

Wer im Verkauf erfolgreich sein möchte, muss nachhaltig erkennen, dass er nicht in erster Linie sich selbst verkauft, auch nicht Produkte oder Dienstleistungen, sondern Vorstellungen. Er verkauft seinen Kunden die Vorstellung davon, wie gut sie sich fühlen werden, wenn sie das Angebotene erwerben.

Ist ihm sein Verkaufsziel bewusst, gerät er weniger in Stress. Wer dauerhaft Erfolg haben will, muss immer aufs Neue erfahren, dass er nur mit weniger Stress mehr Umsatz generieren kann. Bemerkt er ein Fehlverhalten beim Verkauf, kann er dieses sofort abstellen, da er darin geschult

und geübt ist. Daraus erwachsen Zufriedenheit, Selbstanerkennung und weiterer Erfolg.

Darum sei ehrlich zu dir selbst, denn nur durch Ehrlichkeit hilfst du dir und kannst deinen Interessenten dazu bewegen, bei dir zu kaufen.

## **Sich selbst verkaufen - reicht das?**

Ich habe dieses Buch geschrieben, weil ich der Überzeugung bin, dass es nicht genügt, sich selbst zu verkaufen. Der Sinn dieses Buches ist, dir dabei zu helfen, mit weniger Belastung das zu erreichen, was du dir wünschst: Erfolg bzw. mehr Verkaufserfolg. Wenn du das Gelesene aufmerksam annimmst, kann dieses Buch dein ganzes Leben verändern! Der Autor weiß jedoch, wie schwierig es ist, auf Grundlage eines Buches seine Einstellung und - noch wichtiger - seine Handlungen zu verändern. Daher ist es wichtig, die gewonnenen Erkenntnisse mit den Erfolgreichen zu besprechen.

Das Wichtigste im Unternehmen ist der Verkauf, denn die Produkte bzw. Dienstleistungen verkaufen sich nicht von selbst. Wir können noch so viele Produkte/Dienstleistungen produzieren oder auf Vorrat halten - ohne den Verkauf hat das alles keine Bedeutung.

Weil der Verkauf so wichtig ist und die Geschäftsleitung den Verkauf so wichtig nimmt (nehmen sollte), musst du durch ständige Weiterbildung den Respekt und die Anerkennung deines Arbeitgebers rechtfertigen!

Beantworte dir jetzt selbst nachstehende Fragen, um dich zu motivieren, dieses Buch aufmerksam zu lesen:

1. Kannst du dir definierte Ziele problemlos zurechtlegen?  
Ja/nein.
2. Nimmst du diese Ziele innerhalb von 24 Stunden in Angriff?

- Ja/nein.
3. Analysierst du monatlich deine Zielsetzung?  
Ja/nein.
  4. Setzt du dir immer realistische Ziele?  
Ja/nein.
  5. Beginnst du deinen Tag mit selbstbewussten Gedanken?  
Ja/nein.
  6. Kannst du deine Ziele, wann immer du willst, in Gedanken abrufen?  
Ja/nein.
  7. Erlebst du die Erreichbarkeit deiner Ziele in Gedanken?  
Ja/nein.
  8. Behältst du deine positive Einstellung auch in schwierigen Situationen, den ganzen Tag über?  
Ja/nein.
  9. Hast du keine Angst vor dem Verlieren, vor dem „Nein“?  
Ja/nein.
  10. Ärgerst du dich über deine Fehler?  
Ja/nein.
  11. Bringen dich unerwartete Ereignisse aus der Fassung?  
Ja/nein.
  12. Kannst du dich in schwierigen Situationen entspannen?  
Ja/nein.
  13. Kannst du dich täglich selbst motivieren?  
Ja/nein.
  14. Gibst du nicht auf, wenn du glaubst, die Chancen schwinden komplett?  
Ja/nein.
  15. Kennst du die erfolgreichen, erprobten Verkaufstechniken?  
Ja/nein.
  16. Hältst du dich für einen Erfolgstypen?  
Ja/nein.

Wenn du nur eine dieser Fragen mit „Nein“ beantwortet hast, solltest du dieses Buch intensiv lesen und danach