



Keinen Auftrag haben wir schon

Immer wieder merke ich bei den Trainings mit Verkäufer aus verschiedenen Branchen, dass die Angst, keinen Auftrag zu machen, die Angst zu versagen so stark ist, dass ein relaxtes Verkaufsgespräch fast unmöglich ist. Wenn wir aber im Verkauf erfolgreich sein wollen, müssen wir von vier Dingen überzeugt sein:

- Von unserem Produkt
- Von unserem Unternehmen
- Von unserem Preis/Leistungsverhältnis
- Von uns selbst

Die ersten beiden Punkte sind klar, klar. Beim Preis wird es schon schwieriger. Oft schon nach dem ersten Nein sind wir verführt, unserem Preis die Schuld in die Schuhe zu schieben, besser gesagt ins leere Auftragsbuch. Noch schlimmer ist jedoch, wenn wir anfangen an uns zu zweifeln, an unseren Fähigkeiten. Ängste sind die Folge und die spüren unsere Kunden, garantiert. Warum sollen unsere Kunden Geschäfte mit jemandem machen, der nicht sicher ist. Die Angst vor dem Versagen blockiert uns und hindert uns oft mit der nötigen Gelassenheit in ein Verkaufsgespräch zu gehen; ob persönlich oder auch am Telefon. Daher müssen wir nach einer gründlichen fachlichen und persönlichen Ausbildung verstärkt an unserer Einstellung arbeiten.

Zwei Sätze helfen da besonders:

- Ich kann was ich tu und
- Keinen Auftrag habe ich schon

Die Angst vorm Versagen ist weg und die Chance auf Erfolg wesentlich größer.

Sie können was Sie tun!

Ihr

Gerhard Birsak