



DIE WAHL

Die Wahl der eigenen Einstellung ist der wichtigste Schritt für den erfolgreichen Verkäufer. Der Kunde beurteilt uns *nach unserer Wirkung* – nicht nach unserer Absicht!

„Ob du glaubst, du wirst Erfolg haben oder ob du glaubst, du wirst versagen – du wirst in jedem Fall Recht behalten!“ (Henry Ford)



ETAPPENZIEL



Wir müssen jeden Tag Entscheidungen treffen: Mit welcher Einstellung gehe ich den Tag und meine Aufgabe an? Über welche Themen will ich reden?

Stimmungspflege

Wir befinden uns immer, wenn wir auf der Fläche sind, in der Stimmung, die optimal für die Ansprache von Kunden ist.

> Merke: *Wer nicht lächeln kann – bekommt keine Kontakte. Ohne Kontakte – kein Umsatz. Ohne Umsatz – Beruf als Verkäufer verfehlt.*

PLAN



Verankern Sie in Ihrem Tagesablauf Prozesse, die dafür sorgen, dass Sie die für Sie richtige Wahl treffen. Einige Anregungen dazu finden Sie hier:

1. Morgenbesprechung

Wir machen jeden Morgen eine motivierende Morgenbesprechung. Es ist die Aufgabe aller, diese Morgenbesprechung aktiv und motivierend zu gestalten.

2. Aktiv auf der Fläche

Der schlimmste Laune-Killer ist die Inaktivität. Ich Sorge dafür, dass ich immer aktiv bin, wenn ich auf der Verkaufsfläche bin.

3. Keine Clubs auf der Fläche

Verkäuferansammlungen ohne konkretes Ziel (Besprechung, Training) sind gefährlich für die Stimmung. Oft wird dabei über „Müller-Themen“ geredet. Daher vermeiden wir „Clubs“ auf der Verkaufsfläche.





4. Verkauf mit Etappenzielen

Wir wissen, dass wir nicht an jeden Besucher verkaufen können und dass das Ziel: „Umsatz sofort“ den Kunden abschreckt und uns auf Dauer demotiviert.

Daher arbeiten wir immer nur auf das nächste Etappenziel der Treppenmethode hin. Dadurch haben wir immer die höchsten Chancen auf einen Erfolg. Wer Stufen überspringt und direkt Ziele weiter oben auf der Treppe anpeilt (z. B. Ware zeigt, bevor eine Bedarfsermittlung mit Skizze stattgefunden hat), riskiert, auf die Nase zu fallen.

➤ *Merke: Der erfolgreiche Verkäufer folgt einem Plan und improvisiert nicht. Entweder wir haben einen Plan und führen den Kunden oder der Kunde führt uns.*

5. Auschecken

Ich spreche vor dem Verlassen des Hauses kurz mit dem Verantwortlichen über die Aktivitäten des Tages und die Ergebnisse.



BEGINN DER NÄCHSTEN STUFE, WENN:



Ich habe das Etappenziel der Stufe „Die Wahl“ erreicht, wenn:

- meine Stimmung gut ist,
- ich lächele und
- mich auf den nächsten Kundenkontakt freue.

Wenn ich mich nicht auf dieser Stufe befinde, habe ich nichts auf der Fläche zu suchen und sollte auf keinen Fall Kunden ansprechen!

ERFOLGSREGELN:



- Wir reden nicht über Dinge, die wir nicht ändern können (Wetter, Frequenz, die Vergangenheit, das Kundenverhalten, die Wirtschaftslage, die Kollegen).
- Ich trete nicht dem Club bei. Indem wir zusammenstehen / -sitzen, halbieren wir nicht nur unsere Chancen auf Ansprache, sondern sie gehen gegen Null. Der Kunde entscheidet in einem Sekundenbruchteil, was er von uns hält und gibt uns nur selten eine zweite Chance für den ersten Eindruck!
- Ich sitze nicht auf der Fläche, außer in Beratung.





KERNSÄTZE

1. „Wie viele Kunden brauche ich eigentlich gerade?“

(Antwort: Nur einen!)

„Dann gehe ich jetzt auf Rundgang, bis ich einen Kunden finde!“

2. >NIPSILD<: „Nicht in Problemen, sondern in Lösungen denken!“

3. Statt: „Das geht/klappt nicht!“ besser: „Wie können wir ... (die Situation verbessern)?“

4. Wer anderen die Schuld gibt, gibt anderen die Macht!

