



NEWSLETTER 08/2012

Olympia im Verkauf - nur Gold zählt
Was die Besten von den Guten unterscheidet

Es ist Olympia-Zeit. Wenn ich mir die Spitzensportler anschau, dann bemerke ich, dass alle gut trainiert und vorbereitet sind. Was unterscheidet aber die besten Sportler von den Guten?

Dies haben wir versucht zu eruieren und einen Vergleich mit professionellen Verkäufern anzustellen. Denn im Verkauf ist es noch härter, denn dort zählt nur Gold!

Eigenschaften der besten Sportler (Untersuchung von Sportwissenschaftlern)	Angewendet auf die besten Verkäufer
Der Körperbau muss stimmen	Muss extrovertiert sein
Das Trainingsprogramm muss den jeweiligen Bedürfnissen angepasst sein	Erkennen, wo Optimierungspotentiale im eigenen Verkaufsprozess bestehen und in welchen Bereichen sie fokussiert trainieren müssen
Nichts dem Zufall überlassen - Gewissenhaftigkeit	Gute Vorbereitung – und dies für jedes Meeting. Sich klare Ziele setzen. Vorgängig überlegen auf welche Punkte in einem Gespräch/Verhandlung man sich vorbereiten muss
Viel Training und nicht nur Wettkämpfe	Regelmässig genügend Zeit für Verkaufstrainings (kann auch mit Kollegen sein) einplanen und immer wieder die neusten Erkenntnisse über erfolgreiche Verkaufsmethoden lesen/studieren und selbst ausprobieren
Durchhalten auch nach Verletzungen	Auch wenn man sich wegen irgendwelchen anderen Sorgen/Problemen nicht so wohl fühlt das Beste zu geben und auf „die Zähne“ beißen
Guter Umgang mit Niederlagen	Eruieren, was sie nicht optimal gemacht haben und wie sie ihr Verhalten/Vorgehen in der Zukunft verändern müssen/wollen
Dem Willen einfach besser als der Gegner zu sein	Bei jedem Projekt sich klar das Ziel zu setzen den Abschluss zu tätigen, d.h. die Verkaufs-Goldmedaille zu gewinnen
Probieren gerne und fragen sich nicht, ob es gut aussieht oder nicht. Sie machen es einfach, weil es ihnen Spass macht. Aus purer Freude.	Neue Methoden ausprobieren, neue Wege gehen. Auch wenn die Masse es bisher anders gemacht hat. Sich seinen eigenen Stil aneignen. Einfach aus purer Freude an der schönsten Aufgabe im Berufsleben, dem Verkauf

Eine Eigeneinschätzung lohnt sich sicher immer wieder, um zu erkennen, was ich tun muss, um dauerhaft bei den Besten zu bleiben oder zu diesen aufzurücken.

In diesem Sinn, weitem viele Goldmedaillen im Verkauf,

Daniel J. Schwarzenbach

ANALYSE – Analysieren Sie in einigen Minuten Ihren Verkaufsprozess und Sie erhalten die neuste Studie über die Erfolgsfaktoren im B2B-Verkauf.

Analyse starten

Präsentations-Fibel – Ein Leitfaden zur Vorbereitung, Strukturierung und Durchführung von professionellen Präsentationen. Erfahren Sie mehr darüber unter www.fibeln.com

Sollen in der Zukunft keine Newsletter mehr gesendet werden, dann bitte kurze E-Mail zukommen lassen an die Adresse: info@nautilus-nine.com mit dem Vermerk „Aus Newsletter-Liste streichen“

