

Neulich am Postschalter

Ich leere meinen Briefkasten im Büro und siehe da - ein Abholschein für ein Paket. Noch am selben Tag fahre ich auf die Hauptpost um das Paket abzuholen. Ich betrete die Hauptpost und sehe, dass es für Firmen-Kunden einen speziellen Schalter gibt. Vor dem Schalter klebt ein Schild: Nur für Firmen-Kunden. Endlich an der Reihe reiche ich den Abholschein für meine Sendung der Postangestellten. Sie mustert mich von oben bis unten und bleibt bei meinen Turnschuhen hängen.

Jetzt kommt's: Sie: Dieser Schalter hier ist nur für Firmen-Kunden! Ich antworte: Ich bin ein Firmen-Kunde. Sehen Sie mal auf meinen Abholschein. Da steht: Paket für enz coaching für Verkauf & Kommunika-

tion. Sie darauf: Nein, mit diesem Abholschein müssten Sie Ihr Paket in der grossen Schalterhalle abholen. Dies hier ist nur für Firmen-Kunden. Ich denke heimlich: Hab ich jetzt was nicht verstanden oder war sie das? Ich zeige auf das Schild vor dem Schalter und lese langsam vor: Nuur füüür Firmennn-Kundennnn. Deswegen habe ich mich ja auch hier angestellt, da ich ein Paket für meine Firma abzuholen habe. Genervt antwortet Sie: Ich hole Ihnen halt das Paket. Warten Sie hier.... und verschwindet irgendwo hinter Regalen. Ich schaue mich um und denke: Versteckte Kamera - das wird's wohl sein und suche Kameras in den Ecken des Raumes. Sie kommt mit dem Paket zurück und meint: Haben Sie wenigstens einen

Ausweis dabei? Ich: Natürlich... und lege meinen Ausweis vor. Sie vergleicht den Firmennamen mit meinem und fragt: Sie sind etwa der Geschäftsführer? Ich, wie aus der Pistole geschossen: Gestatten, König, Kaiser und Geschäftsführer höchst persönlich! Ich bemerke hinter mir Gelächter von anstehenden Leuten, welche wohl das ganze Schauspiel mitgehört hatten. Die Angestellte: Dann nehmen Sie hier mal Ihr Paket. Schönen Tag. Beim Verlassen der Post grüble ich immer noch daran herum, ob ich jetzt tatsächlich Firmenkunde bin oder nicht. Verfluchte Turnschuhe!

Tipp: Der berühmte erste Eindruck entsteht innert wenigen Sekunden. Das ist natürlich und auch ganz normal. Viele neigen jedoch oft dazu, den berühmten ersten Eindruck des Gegenübers voreilig und offen preiszugeben. Das kann gefährlich sein. Liegt man nämlich falsch und ist verbal schon im Fettnapf, ist es oft schwierig sein Verhalten wieder zu korrigieren.

Verkaufsgeschichten – Das Buch!

Reichen Sie jetzt Ihre persönliche TOP oder FLOP Geschichte ein.

Die besten Geschichten werden inklusive passender Illustration und Namen des Autors gedruckt und veröffentlicht!

meinerlebnis@einfachmehrverkaufen.ch



Daniel Enz, Inhaber von enz coaching für Verkauf & Kommunikation, Speaker & Verkaufstrainer, Verkaufsexperte, Coach, Dozent, Querdenker, Herausforderer, Chancenverteiler, Spielveränderer, Regelbrecher, Turnschuhträger, Yes-Man

Verkaufstraining: www.enz-coaching.ch

Speaker: www.danielenz.ch

Tel. 071 260 17 80 / info@enz-coaching.ch

