

Der geborene Verkäufer. Mythos oder Wahrheit?



Daniel Enz, Verkaufstrainer

Ein genetisches Phänomen

Letzte Woche – «Networking-Business-Lunch» im Seminarhotel. Vergnügt stehen wir um silberne runde Stehtische, dippen die herzhafte zubereiteten Shrimps in Saucen und versuchen – nicht allzu offensichtlich – Namen und Firma auf dem Namensschild unseres Gegenübers zu entziffern, ohne dabei vermeintlich voyeuristische Neigungen preiszugeben. Während die Gespräche in Gang kommen und wir irgendwann beim Thema Wirtschaftslage landen – und da landet man immer – streifen wir auch den Begriff «Verkaufen». Entschlossen röhrt es aus der Runde: «Verkaufen kann man nicht lernen, entweder man hat's im Blut oder man hat's nicht. Basta!» Einstimmig leicht beklemmtes Nicken. Grund genug, diesem genetischen Phänomen auf den Zahn zu fühlen.

Programmierung in früher Kindheit

Sobald wir als Kinder zu sprechen beginnen,

beginnt auch schon der Ursprung der grössten wirtschaftlichen Misere unseres Planeten. Steve Biddulph erklärt in seinem Weltbestseller «Das Geheimnis glücklicher Kinder» wie Eltern die Psyche ihrer Sprösslinge mit treffsicheren Sätzen prägen.

Vorwürfe wie: «Du bist genauso faul wie dein Grossvater Paul.» (der – wohlgemerkt – im Gefängnis sitzt) oder Ermahnungen wie «Du wirst es zu nichts im Leben bringen mit diesen Noten.», aber auch einzelne Kraftwörter wie z.B. «Blödmann und Taugenichts» brennen sich tief ins Unterbewusstsein des Kindes ein. Dies geschieht in den meisten Fällen unbewusst, führt jedoch oft zu nachhaltig gestörten Verhaltensmustern. Als Erwachsene fehlt uns dann das nötige Selbstvertrauen oder der Mut, wichtige Entscheidungen zu treffen – wichtige Fähigkeiten für Verkäufer. Entsprechend geraten wir immer wieder in brenzlige Situationen.

Im Wesentlichen funktioniert die Hypnose ebenfalls auf der Technik der Suggestion und

spricht das Unbewusste im Menschen an. Mittels eines Gegenstandes bindet der Hypnotiseur die Aufmerksamkeit und prägt mit bestimmten formulierten Sätzen den Geist des Gegenübers. Die Festplatte wird programmiert.

Die Software updaten

Ist Verkaufen nun eine reine Naturgabe? Als Verkaufstrainer stelle ich in Schulungen immer wieder fest, dass bei vielen Verkäuferinnen und Verkäufern eine negative Grundeinstellung die Freude an der Arbeit blockiert. Vorwände müssen für die fehlenden Erfolgserlebnisse herhalten.

Einmal ist es der stagnierende Markt und die komplizierte Branche, dann die internen Prozesse oder die bedeutend besseren Produkte der Mitbewerber. Es mangelt nicht an Gründen, weshalb etwas nicht funktionieren kann. Treffen wir mit dem Problem, anstatt die Energie und Aufmerksamkeit uneingeschränkt zuversichtlich und gelassen auf die Lösung zu richten.

Denn: Fach- und Produktwissen sind wichtige Attribute bei Verkaufsabschlüssen. Weit zentraler sind jedoch soziale Eigenschaften wie Einfühlungsvermögen, Mut, Sicherheit, Ehrlichkeit, Vertrauenswürdigkeit, Zielstrebigkeit und Überzeugungskraft. Es liegt nahe, dass diese Eigenschaften ihre Programmierung in der Kindheit erfahren haben. Gewisse Menschen bringen viele dieser Faktoren bereits mit und haben gegenüber anderen einen Vorsprung. Andere haben es da schwieriger, können dies jedoch bewusst erkennen



Anzeigen

Messebau und Präsentationen einfach gemacht

Vom schnell aufgebauten Rollup bis zum kompletten Messestand - alles aus einer Hand.

Das ist MAE - Messebau, Eventmaterial, Displays und Beschriftungen.

Mit einem Planungsatelier in Zürich und einem 1500m² grossen Lager in Dällikon ist das MAE-Team bestens gerüstet für kleine, aber auch grössere Projekte.

Planung und Realisierung von nationalen und internationalen Standbaukonzepten.

Fach- und termingerechtes Erstellen von Baustrukturen mit Montage-Profis.

Eigenes Material für den Individual- und Systembau.



MAE & Partner AG
Anemonenstrasse 40c, Postfach 268, CH-8047 Zürich
T +41 (0)44 492 18 50, F +41 (0)44 492 18 55
info@messe-eichmann.ch, www.messe-eichmann.ch

MESSE AGENTUR
EICHMANN
Messebau.
Eventmaterial.
Displays.
Beschriftungen.



und mit lernbaren Fähigkeiten übersteuern. Selbst durchschnittliches Verkaufspersonal kann – mit der passenden «Software» ausgestattet – innert kurzer Zeit einen völlig neuen Zugang zum Verkauf finden. Dann gelingt es auch Leistungsziele zu erreichen, die vor nur einem Jahr noch in weiter Ferne schienen. Dazu braucht es keine Reinkarnation oder Zeitreise. Vermessen wäre auch zu glauben,

für seinen Erfolg. Viele Verkäufer hingegen haben sich von Misserfolgen und Flauten, aber auch der negativen Stimmung in der jeweiligen Branche beeinflussen lassen. Sie kämpfen mit Demotivation, Antriebsschwäche, pessimistischer Haltung oder dem verbreiteten «ich-bin-schon-zwanzig-Jahre-im-Geschäft-und-somit-ein-alter-Fuchs-und-muss-nichts-mehr-lernen-Syndrom».

dass eine Armee von Super-Nannys mit positiver Beeinflussung die nächste Generation von top Sales-Managern heranzüchten könnte.

Eine Vorstellung, die gar niemand herauf-beschwören wollte. Das Rezept ist simpel:

Hohes Trainingspensum und mentale Vorbereitung

Sportler machen es uns vor. Tennis-Ass Roger Federer versteht es hervorragend, seine charakterlichen Stärken mit Präzision und Ausdauer zu verbinden. Doch werden alle Elite-Sportler als solche geboren? Seine Ziele erreicht Federer nur über ein hohes Trainingspensum und mentale Vorbereitung. Mit viel Hingabe und klaren Zielen formt er die Basis

Wer seine Berufung ernst nimmt und verantwortungsvoll gegenüber dem Team, den Kunden und auch sich selbst agiert, weiss, dass nur ein effektives Trainingsprogramm zu Resultaten im Verkauf führt. Übung macht den Meister. Das belegen auch Studien, die sich mit dem Mythos «Talent» beschäftigen. Ohne intensive wiederholte Auseinandersetzung mit Fertigkeiten jeglicher Art, reicht auch eine Begabung nicht aus, um Expertise auf einem Gebiet zu erlangen. Dabei gibt es sehr effiziente Methoden, die nebst den technischen Fähigkeiten wie Sprechen, Argumentieren und Auftreten vor allem auch die psychologischen Aspekte einer Verkaufssituation aufschlüsseln und dabei helfen, festgefahrene Muster aufzulösen. Gewissenhafte Verkäuferinnen und Verkäufer sind sich bewusst, dass sie mit mehr Selbstvertrauen und Überzeugungskraft auftreten, wenn die Abläufe eines Verkaufsprozesses eingeübt sind und sie sich gebührend auf den Kunden vorbereitet haben. Auch ein Pianist kann nur Emotion und Leidenschaftlichkeit in sein Spiel bringen, wenn das Stück ein Teil von ihm geworden ist.

Fragt man heute die Besten der Besten, wie sie sich an ihre Anfänge im Verkauf erinnern, schauen sie verschämt mit einem amüsierten Schmunzeln auf den Lippen zu Boden. Während ihrer Karriere haben sie erkannt, dass wenn der Antrieb fehlt, ständig Leistungen verbessern zu wollen, man bereits aufgehört hat gut zu sein.

Nein, es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen.

enz coaching für Verkauf & Kommunikation

Wolfganghof 12, 9014 St.Gallen

Tel. 071 260 17 80

info@enz-coaching.ch, www.enz-coaching.ch

Anzeigen



ZEIT+WELLE HAUENSTEIN

**Agentur und Praxis für
Unternehmens-Energetik – Coaching – Persönlichkeitsentwicklung**

Brigitte Hauenstein – Inhaberin, Coach FH, Publizistin BR
Rychenbergstrasse 73 – 8400 Winterthur – Tel. 052 316 44 40 – ciao@zeitwelle.ch – www.zeitwelle.ch

PRAXIS

Stressabbau
Zeit-Management
Work-Life-Balance
Standortbestimmung
Konflikt-Management

AGENTUR

Redaktion & PR-Publishing
Ghost Writing: Ich schreibe Ihre Texte