



Sind Sie ein Talentverschwender?

Warum einige Verkäufer erfolgreicher
sind als andere.

von Daniel Enz - TOP 100 Trainer & Speaker

Ausnahmetalente

Wenn Roger Federer seine 20. Grand-Slam-Trophäe in den Himmel stemmt, wenn Ronaldo unter Tränen seinen Ballon d'Or entgegennimmt, wenn Leonardo di Caprio endlich den lang ersehnten Oscar bekommt, dann hält die Menschheit vor ihren Bildschirmen kurz die Luft an und ist sich einig: Was für Ausnahmetalente! Sie verkörpern die Essenz von Erfolg und sind Vorbilder für Millionen von Menschen. Wir sind gerührt und fühlen mit.

Doch wie alles im Leben, erfordert Erfolg (wie auch immer man Erfolg definieren mag) eine Vorgeschichte, und wenn dies nur das Ausfüllen eines Lottoscheins ist. Der Teufel steckt also im Detail. Was wir nämlich gerne übersehen ist, dass Federer's Tennisschläger einst kaum grösser war als er selbst und er seit seiner Kindheit nahezu täglich trainiert, dass ein Ronaldo alleine Freistösse übt, während seine Mannschaftskameraden bereits unter der Dusche stehen, oder dass di Caprio als Zwerg auf vielen unbekannten Theaterbühnen stand und dazwischen vom einen zum anderen Casting hetzte.



Disziplin, Leidenschaft und Training

Im Verkaufstraining höre ich oft die Frage ob es ihn nun gibt, den «geborenen Verkäufer».

Die Antwort ist nicht ganz so simpel wie die Frage selbst. Natürlich brauchen wir, um zur weltweiten Top-Elite der Verkäufer zu gehören, Mama's und Papa's Gene. Genauso wie Federer, Ronaldo oder di Caprio. Sie bilden die absolute Spitze, die letzten Zentimeter des Eisbergs. Die Frage stellt sich also, ob der Anspruch als Verkäufer/in ist, zu dieser Elite zu gehören und sich in den obersten Zentimetern einzureihen. Was wir gerne übersehen ist, dass die Spitze des Eisbergs weit grösser ist als ein paar Zentimeter.

Darunter finden wir nämlich auch alle anderen, die im Tennis-Ranking zwar nicht in den Top 10 sondern in den Top 300 sind. Diejenigen, die auch in der obersten Fussball-Liga mitkicken, die Oscar-Nominierungen. Sind sie deswegen nicht erfolgreich? Doch. Sie bilden sogar die grosse Mehrheit und haben es dank viel Disziplin, Leidenschaft und vor allem Training geschafft. Sie haben erkannt, dass man zu den Besten gehören kann und definieren selbst, wo die letzten Zentimeter der Spitze beginnen. Erfolg braucht Kontrast, um als solchen erkannt zu werden. Gibt es also den geborenen Verkäufer oder nicht?

Seien Sie der Beste, der Sie sein können

So beobachte ich als Trainer in Verkaufsschulungen Erstaunliches. Ich treffe auf Verkäufer A, die trotz wenig Talent, dafür mit viel Ehrgeiz und Fleiss zu den High-Performern der Firma gehören. Sie haben erkannt, dass Training und vor allem viel Motivation zu Höchstleistungen führen und sind regelrechte Umsatzmaschinen. Hier trennt sich also die Spreu vom Weizen. Die talentierten Verkäufer B hingegen versauern im stetigen Mittelmass oder gar am Ende der Umsatzliste, ähnlich wie der talentierte Sportler, der niemals seine persönliche Bestmarke erreicht. Sie bleiben Talentverschwender. Der Grund: Fehlende Motivation.

diese Faktoren gewisse genetische Grundvoraussetzungen. Wenn ein Basketballer nur 1,60m Körpergrösse misst, dann wird's wohl für die NBA nicht reichen. Genauso wie wenn man nicht gerne unter Menschen ist und grundsätzlich nicht gerne kommuniziert, dann ist es wohl eher Buchhalter oder Landschaftsgärtner als Verkäufer/in. Wobei wir auch hier spannende Ausnahmen beobachten: Fussball-Profis aus den brasilianischen Favelas, blinde Künstler, Forscher im Rollstuhl, kleinwüchsige Schauspieler, mit Pigmentflecken übersäte Models oder CEO's der weltweit grössten Unternehmen, aufgewachsen mit drogenabhängigen oder gar keinen Eltern. Klar, diese Beispiele bilden die absoluten Ausnahmen. Sie zeigen uns aber auf, dass man auch ohne optimale Rahmenbedingungen erfolgreich sein kann - ganz nach dem Motto: Haters are my motivators!

Gibt es die ultimative Erfolgsformel?

Die gibt es nicht. Doch es gibt Parallelen, die wir in den Bereichen Sport, Wirtschaft, Forschung oder auch Kunst beobachten können. Und die wären?

Am Anfang steht das Wissen, die Fachkompetenz. Als Verkäufer ist es von Vorteil, wenn man z.B. Verkaufsphasen unterscheiden kann (wenn auch nur grob) oder wenn man weiss, welche Kompetenzen in welcher Phase gefragt sind. Beispiel: Fragetechniken in der Einwandbehandlung oder der Preisverhandlung. Hier bin ich immer wieder erstaunt, wie vielen Verkäufern das Basiswissen fehlt, wo andere Berufe wie z.B. Köche, Mechaniker oder Friseure ohne dieses Fundament überhaupt nicht bestehen könnten.

Der zweite Faktor ist die Umsetzungskraft, das sogenannte Tun. Wie wenden wir das vorhandene Wissen tatsächlich an und wie bringen wir die PS auf die Strasse? Der dritte und alles entscheidende Faktor ist die Motivation. Hier steht das Wollen aus eigener Antriebskraft ganz oben auf dem Podest. Druck von aussen bringt hier leider wenig. Dieser Punkt macht auch bei Super-Athleten das Quäntchen Unterschied zwischen Top-Athlet und Ausnahme-Athlet aus. Erfolg macht demnach aus, wer motiviert ist und sein Wissen in die Tat umsetzen kann. Natürlich braucht es für all

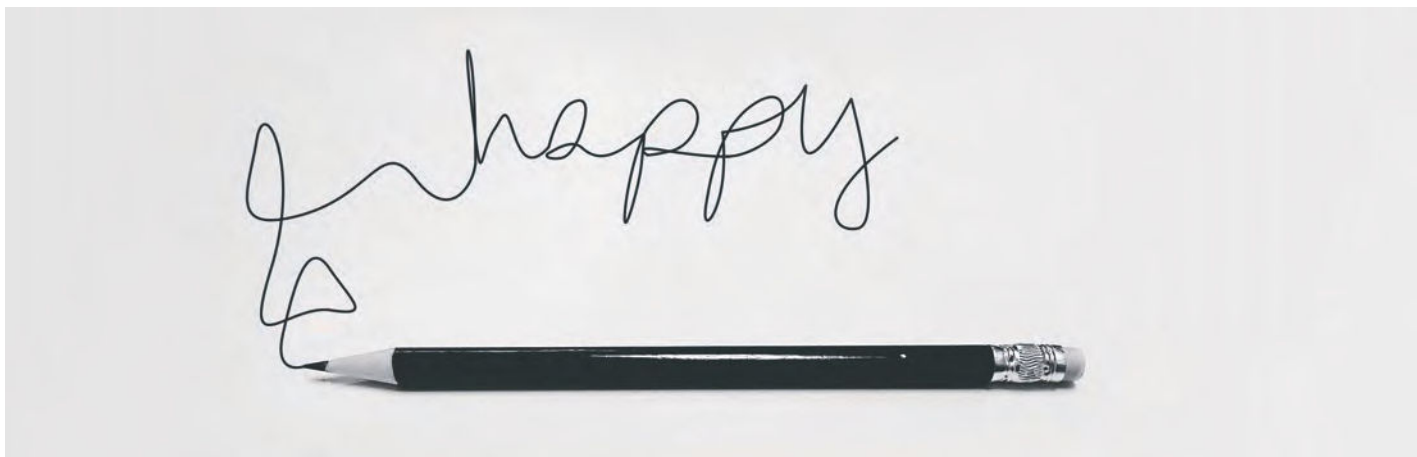
Dennoch, sind gute Grundvoraussetzungen gegeben, lautet die Formel demnach:

$$\begin{aligned} \text{Erfolg} = & \\ & \text{Wissen/Fachkompetenz} \times \\ & \text{Verhalten/Tun} \times \\ & \text{Motivation/Wollen} \end{aligned}$$

Das Blatt ist gegeben, die Geschichte schreiben Sie selbst

Zusammengefasst kann man es so formulieren: Jeder von uns hat ein genetisches Erbgut, das uns ermöglicht, gute Leistungen zu erbringen und entsprechend erfolgreich zu sein - die einen mehr, die anderen weniger. Zuerst müssen wir dieses verborgene Talent suchen, erkennen und dann diese Kompetenz trainieren und ausbauen. Talent ist somit kein starres Gebilde und entwickelt sich mit dem Üben weiter. Nicht das Überreichen des Oscars,

nicht der Grand-Slam-Titel und auch nicht das Tor sind somit Zeichen von Talent, sondern deren Entstehung, die Vorgeschichte. Nur verlassen viele unsere Welt als Talentverschwender, weil sie sich nie auf die Suche nach ihrem eigenen geschenkten Kapital machen. Sie hinterfragen und reflektieren ihr eigenes Tun selten oder nie. Andere hingegen gewinnen als talentlose, dafür fleissige und willensstarke Erfolgssucher. Die Entscheidung liegt bei Ihnen.



Über den Autor:

Die Trainings & Vorträge des Schweizer Top 100 Verkaufstrainers zeichnen sich durch hohen Praxisgehalt aus. Als Vollblutverkäufer war er in vier unterschiedlichen Branchen immer an vorderster Front tätig und maßgeblich am Auf- und Ausbau des Vertriebspersonals und Kundenbeziehungsmanagements verantwortlich. Mit seiner jungen und dynamischen Art begeisterte Daniel Enz bereits zehntausende Menschen in seinen Vorträgen und Verkaufsschulungen bei namhaften Kunden. Immer in roten Turnschuhen, bewaffnet mit Boxhandschuhen und Clownnase, schafft er es, wichtige Kernbotschaften zu transportieren. Die Nr. 1 der Schweizer Zeitungen titelt: «Er gehört zu den Besten seines Fachs.»

www.danielenz.ch

