

Je mehr man sich mit der Fähigkeit des Verkaufens beschäftigt und mit dieser identifiziert, desto schneller wächst man in die Berufung eines wahren DealMakers hinein. Wenn man bereit ist, sich zu entwickeln, aus den eigenen Erfahrungen zu lernen, so kommt man schneller voran und kommt in der Regel weiter als alle Anderen.

✦ *Ein namhafter Eishockeyspieler wurde einmal gefragt, worin das Geheimnis seines Erfolges liegt.*

Er sagte: »Ich fahre nicht dahin wo der Puck sich gerade befindet, sondern dahin, wo er als nächstes sein wird.«

Aus dieser Sichtweise lassen sich zwei ganz entscheidende Erfolgsprinzipien ableiten. Erstens hatte der Eishockeyspieler durch unzählige Trainingsstunden gelernt, dass der momentane Erfolg nicht immer ausschließlich von der momentanen Leistung abhängig ist, sondern davon, dass wir uns für den nächsten Schritt in Position bringen.

Zweitens hat ihn die Erfahrung gelehrt, wie wichtig es ist, dem Instinkt zu folgen, auch wenn es auf den ersten Blick so scheint, als ob es in die falsche Richtung geht. Erst diese Erfolgsprinzipien ermöglichen es dem Spieler, den Puck häufig in das gegnerische Tor zu schießen.

EINE RICHTUNG ENTWICKELN

Um sich für die Zukunft zu positionieren, können Sie es sich nicht leisten, einfach nur für das »Hier und Heute« zu leben. Vielmehr müssen Sie sich für das »Morgen und Übermorgen« in Position bringen. Dies setzt voraus, dass Sie die Grenzen der Sicherheit und des Überschaubaren hinter sich lassen. Nur wenn Sie dieses Wagnis eingehen, wenn Sie das Risiko für etwas »Neues« auf sich nehmen, können Sie einer

ERFOLGREICHEN ZUKUNFT ENTGEGENSEHEN!

Vielen Verkäufern ist längst bewusst, dass ein neues Denken und Handeln in unserer Verkaufswelt bereits Einzug hält. So ist es destruktiv, sich auf die Verhaltensmuster und Erfolge der Vergangenheit zu berufen und zu glauben, dass diese Muster in der Zukunft weiter ihre Gültigkeit haben werden.

Die Herausforderung besteht darin, sich auf Neues einzulassen, neue Denkprozesse zuzulassen, neue Verhaltens- und Handlungsweisen zu erlernen und eine klare Vorstellung

davon zu entwickeln, wie die Bedürfnisse Ihres Kunden am besten befriedigt und erfüllt werden können.

An dieser Stelle bedeutet »Verkaufen im nächsten Level«, dass eine besondere Qualität zum Vorschein kommen muss. Diese Qualität hat in erster Linie mit Ihnen zu tun und Ihrer Bereitschaft, sich auf Neues einzulassen.

- ✘ *Der Kurs eines Schiffes wird durch das Ruder bestimmt. Dies funktioniert jedoch nur, wenn das Schiff auch in Bewegung ist. Bei Stillstand des Schiffes ist das Ruder wirkungslos.*

Hinter diesem Bild steckt eine einfache Weisheit: Nur wenn Sie sich in Bewegung setzten und Fahrt aufnehmen, werden Sie eine Kurskorrektur und somit eine Richtungsänderung vornehmen können.

Bitte werfen Sie Ihre bisherigen Kenntnisse und Fertigkeiten nicht über Bord, sondern verstehen Sie diese Gedanken als Anstoß, um Ihre eingeschlagene Richtung zu überprüfen und, wenn nötig, einer Kurskorrektur zu unterziehen.

Als ein guter Verkäufer wissen Sie, dass Sie sich auf Neues einlassen und Unbekanntes und Neues ausprobieren müssen, um sich in die richtige Richtung weiter zu entwickeln.

Erfolg und Misserfolg hängen eng zusammen mit der Bereitschaft, sich auf Veränderungen einzulassen. Mit anderen Worten: Der Erfolg hat weniger mit den stärksten und intelligentesten Menschen zu tun, sondern mit den Menschen, die am flexibelsten sind und auf Veränderungen reagieren können - und auch wollen.

Das Können und das Wollen, haben unter Umständen auf ganze Märkte erhebliche Auswirkungen, wie das folgende Beispiel zeigt:

- ✘ *Ursprünglich war die Schweizer Uhrenindustrie Weltmarktführer für Armbanduhren. Im Jahre 1960 lag der Schweizer Anteil an Armbanduhren bei gut 50%. Das Schweizer Volk war stolz darauf, mit Zahnrädern und der dazugehörigen Präzisionstechnik solche legendären Uhrwerke herzustellen. Keiner hätte wohl jemals gedacht, dass sich die Situation einmal ändern würde.*

Ebenfalls ein Schweizer war es, der zu einem etwas späteren Zeitpunkt die Quarzuhr mit einem elektronischen Uhrwerk erfand. Gegenüber der mechanischen Uhr war die Quarzuhr sehr präzise und wartungsfrei. Als die Erfindung der Schweizer Uhrenindustrie vorgestellt wurde, konnte keiner so recht daran glauben, dass jemand solch ein Uhrwerk kaufen würde. Die Uhrenindustrie erkannte nicht, dass ein echter Bedarf für diese neuartige Technologie bestand und somit wurde diese Idee nur belächelt.

Ein Jahr später präsentierte der Erfinder seine Idee auf einer Fachmesse und Firmen wie Texas Instruments und Seiko nahmen sich dieser Erfindung an. Der Siegeszug der Quarzuhr war von nun an nicht mehr zu bremsen.

Durch das Verweigern der Veränderung schrumpfte der Weltmarktanteil der Schweizer Uhrenindustrie auf unter 3% zusammen. Heute gehören die Schweizer wieder zu den führenden Nationen in der Uhrenindustrie. Das bedurfte mit Sicherheit großer Veränderungen!

VERÄNDERUNG IST PERSÖNLICHER LERNPROZESS

Auch bei Ihnen führt kein Weg an Veränderungen vorbei. Gehen Sie beherzt darauf zu, oder verstecken Sie sich hinter Ihren Gewohnheiten? Der Erfolg Ihrer Zukunft hängt stark von der Fähigkeit ab, notwendige Veränderungen wahrzunehmen, sie anzunehmen und diese auch entsprechend umzusetzen. Diesen Veränderungen müssen sie sich um jeden Preis stellen.

Das größte Potenzial steckt dabei in Ihrer Persönlichkeit, die sich ausdrückt in der Art und Weise wie Sie denken, sprechen und die Art und Weise wie Sie an die Dinge herangehen.

Wenn Sie mit einer positiven Haltung gegenüber Veränderungen leben, werden Sie aus dieser inneren Einstellung heraus »alte« Gewohnheiten und Verhaltensmuster über Bord werfen. Es wird Ihnen leichter fallen, die Grundregeln ihres bisherigen Tuns infrage zu stellen und, falls erforderlich, eine Kurskorrektur vorzunehmen. Tun sie es, werden Sie Revolutionäres erleben! Oftmals sind dazu nur kleine Schritte notwendig.

Haben Sie schon lange eine »Sehnsucht« nach Veränderung? Erkennen Sie Parallelen zu Ihrer persönlichen Situation?

Zwei Dinge habe ich festgestellt: Zum einen ist es der Umstand, dass bequeme Menschen sich nur selten ändern. Zu anstrengend scheint Veränderung zu sein. Sie lassen sich nur dann auf Neues ein, wenn das verharren im Alten sie mehr kostet, als die Veränderung zum Neuen. Zum anderen haben viele Menschen die *Leidenschaft* für das was sie tun verloren. Für viele ist das was sie tun mehr eine Sache der Gewohnheit als eine Sache der Leidenschaft. Daher kennen wir auch den Ausdruck: Der Mensch ist ein »Gewohnheitstier«.

- ✘ *Ist eine Tür, welche sonst nie verschlossen ist, eines Tages zugesperrt, so kann man typischerweise Folgendes beobachten: Steht eine Person vor der Tür um diese zu öffnen, hält sie erst einmal irritiert inne, nachdem sie bemerkt, dass sie sich durch betätigen des Türgriffs nicht öffnen lässt.*

Nach einem weiteren Öffnungsversuch wird die Person wohl mit mehr Energie und beherzter zur Sache gehen und am Türgriff rütteln – bis die Person versteht, dass die Türe fest verschlossen ist.

An diesem einfachen Beispiel lernen wir: Wenn Menschen »zwanghaft« in eine Veränderung kommen, möchten sie die bisher gewohnten Verhaltensweisen beibehalten. Die meisten Menschen erhöhen an dieser Stelle lediglich die Kraftanstrengung in dem bewährten Verhaltensmuster, lassen sich aber nicht wirklich auf das Neue ein.

Wenn Sie nun erkennen, dass es auf Dauer nicht reicht, nur das Bestehende zu optimieren, sondern dass es notwendig ist, die alten Verhaltensweisen infrage zu stellen, haben Sie bereits vielen Menschen etwas voraus: Sie haben sich notwendigen Veränderungen bereits geöffnet!

REGELN BRECHEN

Verkaufen ist wie Sport, denn nur der Beste gewinnt! Nur derjenige wird die Goldmedaille nach Hause bringen, der den anderen Teilnehmern die berühmte Nasenlänge voraus ist. Wie nahe arbeiten Sie an der Leistungsgrenze Ihrer Gewohnheiten?

- ✘ *Nach dem Scherensprung war der »Straddle« das dominierende Bewegungsmuster des Hochsprungs. Man sprang über die Latte, indem man sich vorwärts-seitlich darüber wälzte. Schließlich war im Laufe der Zeit diese Sprungtechnik so ausgereizt, dass kaum mehr herausragende Erfolge möglich wurden. Erst mit einer völlig neuen Art die Latte zu überspringen, verblüffte der US-Amerikaner Fosbury die ganze Welt. Fosbury lief sehr schnell an, nützte seinen linken Fuß als Drehstütze und sprang rücklings über die Latte. Ein neuer Stil war geboren, ganz anders, ganz neu, völlig unerwartet, aber extrem erfolgreich. Fosbury wurde zum Olympiasieger.*

An diesem Beispiel erkennen wir, was es bedeutet, Regeln zu brechen und eine neue Richtung einzuschlagen.

Sind Sie bereit für den Erfolg? Sind Sie bereit einige Regeln zu brechen?

VERÄNDERUNG HAT SEINEN PREIS

Wenn Sie die notwendigen Veränderungen vornehmen möchten und bereit sind, sich neu zu Positionieren, dann sollten Sie auch wissen, dass es Ihnen etwas kosten wird. Denn Erfolg hängt unmittelbar mit »Folgen« zusammen.

Sie müssen entscheiden, was »vorausgehen« muss, damit das gewünschte »folgen« kann. Wenn Sie sich für Ihre Zukunft vorbereiten und in Position bringen, wenn Sie das nächste Level des Verkaufens erreichen möchten, dann fordert das neue Denken und Einstellungen heraus. Sie benötigen erweiterte Fähigkeiten und Techniken, kurz ausgedrückt: Es wird sich einiges verändern müssen!

