

Unangenehme Wahrheiten über Verkäufer und Verkaufsleiter

von Hans Fischer, Pürgen-Lengenfeld

1. Verkäufer, die bei allen beliebt sind, sind selten erfolgreich. Die eloquente Person, die von ihren Kunden und Kollegen gemocht wird, gehört selten zu den wirklichen Leistungsträgern.
2. Hartnäckige Verkäufer sind für den Kunden und Vorgesetzten unbequem, aber erfolgreicher. Sie können sehr fordernd, hartnäckig und stur sein, wenn sie Ihre Ziele verfolgen.
3. Ein hohes Grundgehalt und niedrige Variable lähmen den Erfolg. Dieses System belohnt die Durchschnittlichen und bestraft die Starken.
4. Die besten Verkäufer sind oft Egoisten und selten Teamplayer. Sie sind aber sehr geschickt und einnehmend, wenn sie ihr Umfeld für Ihre Ideen gewinnen wollen.
5. Die entspanntesten Verkäufer bleiben mit ihren Ergebnissen stets im Mittelfeld. Sie sind selten gestresst und liefern immer nur so viel ab, um ihre Komfortzone zu erhalten. Das ist aber immer unter 100%.
6. Ein guter Verkaufsleiter ist für seine Mitarbeiter unbequem, weil er sie permanent fordert und aus ihrer Komfortzone her austreiben will.
7. Ein durchschnittlicher Verkaufsleiter kümmert sich um seine Kunden, ein guter primär um seine Verkäufer. Er weiß, dass nur dann seine Ziele erreicht werden, wenn auch die Schwachen den optimalen Beitrag bringen, zu dem sie im Rahmen Ihrer Möglichkeiten fähig sind.
8. Ein starker Verkäufer ist mehr Anwalt seines Unternehmens und weniger Anwalt seiner Kunden. Die schwächeren Kollegen können auch schon mal vor lauter Kundenorientiertheit das Verkaufen vergessen.
9. Schwache Verkäufer sind kreativ und überzeugend bei der Begründung ihres Misserfolges und konventionell bei der Suche nach Erfolgswegen.
10. Durchschnittliche Verkäufer kennen ihre Produkte besser als Spitzenverkäufer. Der Spitzenverkäufer konzentriert sich mehr auf die Persönlichkeit seiner Kunden.
11. Wer länger als 5 Jahre im gleichen Gebiet arbeitet, nimmt bestimmte Veränderungen und Chancen nicht mehr wahr. Gebietsblindheit ist eine der am meisten unterschätzten Gefahren im Vertrieb



DVVA-Autor Hans Fischer, Inhaber von Hans-Fischer-Seminare, ist heute als Berater und Trainer ein Begriff im Bereich des beratungsintensiven Vertriebs. Er profitiert hierbei vor allem auch von seiner langjährigen und fundierten Praxiserfahrung als Verkäufer und Vertriebsmanager in internationalen Unternehmen. Als Autor zahlreicher Fachartikel über Themen aus der Vertriebs- und Vertriebsmanagementszene setzt er sich kritisch, oft auch bewusst unkonventionell und in deutlicher Sprache, mit Führungsmethoden, Verkäuferbeurteilungssystemen und Neugeschäftskonzepten auseinander. Kontakt: HANS-FISCHER-SEMINARE St. Wendelinstr. 9 86932 Pürgen-Lengenfeld Fon: 08196/998210 Fax: 08196/998212 <http://www.fischerseminare.de> <http://www.puls-blog.de>

Kreativ in die Zukunft

Hinter jeder Leistung steht ein Wunsch

von Nikolaus B. Enkelmann, Königstein

Wünsche spiegeln unseren inneren Besitz, unseren inneren Reichtum wider. Wer viele Wünsche hat, hat auch viele Gründe, alles zu tun, um sich diese Wünsche zu erfüllen. Und wer große Wünsche hat, hat meist auch neue, frische Ideen und Impulse, die ihn der Verwirklichung seiner Wünsche näher bringen. Hinter jeder kreativen Leistung steht ein Wunsch.

Zur Weihnachtszeit schreiben Kinder ihre Wunschzettel. Sie stellen eine ganze Liste zusammen und zeigen sich sehr einfallreich bei ihrer Wunschzusammenstellung. Ein Kind hat viele Wünsche, und es unter- scheidet nicht zwischen großen und kleinen, wertvollen und „wertlosen“ Wünschen. Es schreibt sich alles von der Seele, was im Augenblick begehrenswert und wünschenswert

Fortsetzung folgende Seite