

Verkaufs-Strategie

Erfolgreich auch in schwierigen Zeiten

Die Krise muss nicht zwangsläufig zu sinkendem Umsatz führen. Wie Sie im Verkauf einen kühlen Kopf bewahren und strategisch am Ball bleiben.

Von Hans Fischer

1. Arbeiten Sie zielorientiert

Setzen Sie sich ehrgeizige, aber erreichbare Ziele. Auch kleine Erfolge auf dem Weg zur Zielerreichung geben Ihnen die Kraft, die Sie jetzt brauchen. Wenn Sie zu hohen Zielen hinterherrennen, sind Sie im permanenten Zustand der Frustration. Formulieren Sie Etappenziele, die Sie mit einiger Anstrengung auch erreichen können. Damit schaffen Sie sich selbst viele kleine Erfolgserlebnisse und werden immer stärker und zuversichtlicher.

2. Pflegen Sie eine positive Einstellung

Gehen Sie Pessimisten besser aus dem Weg. Wenn Menschen über die Konjunktur klagen und um ihre Zukunft fürchten ist das nicht unrealistisch, aber es hilft Ihnen nicht weiter. Meiden Sie Menschen, die resigniert haben und nicht kämpfen wollen. Die ziehen Sie mit runter! Was Sie gerade jetzt brauchen, ist eine positive Einstellung zu Ihrer Aufgabe und zu den Herausforderungen Ihres Marktes. Nehmen Sie ein Blatt Papier, zeichnen ein T-Konto und schreiben alles Negative auf die linke Seite. Dann notieren Sie alles Positive. Sie werden feststellen, dass es genügend positive Fakten in Ihrem Dasein gibt. Also ist nicht alles so trübe.

3. Kein Selbstmitleid

Trauern Sie nicht den besseren Zeiten hinterher. Lassen Sie die Vergangenheit ruhen und stellen Sie sich mutig den neuen Anforderungen. Auch Krisenzeiten sind für Ihre persönliche Entwicklung nützlich. Denn wenn Sie es geschafft haben, erfolgreich die Krisenzeiten zu managen, dann haben Sie etwas erreicht, auf was Sie sehr stolz sein können. In einer Hochkonjunktur verkaufen auch die mittelmäßigen Verkäufer akzeptabel, in Krisenzeiten schaffen das nur die Könner. Be-schließen Sie, zu den Könnern zu gehören.

4. Konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche

Verschwenden Sie keine Zeit für Arbeiten, die nichts mit Ihrer Zielerreichung zu tun haben. Jedes Kundengespräch vor Ort und jede verkäuferische Aktivität bringt Ihnen etwas. Auch wenn Sie die Früchte daraus erst später ernten werden. Reduzieren Sie Ihre Fahrt- und Ausfallzeiten durch eine noch weiter optimierte Eigenorganisation. Gönnen Sie sich Pausen zum Wiederaufladen. Aber vertrödeln Sie Ihre Zeit gerade jetzt nicht mit überflüssigen Tätigkeiten!

5. Seien Sie mutig

Agieren Sie nach dem Motto: „Jetzt erst recht!“ Statt mit Kollegen die schlechten Zeiten zu bejammern, krempeln Sie die Ärmel hoch und testen, was wirklich in Ihnen steckt. Gerade jetzt akquirieren Sie noch intensiver Neukunden, greifen Sie Wettbewerbskunden an, sind Sie deutlich in Ihrem Gebiet präsent, gerade jetzt feilen Sie an Ihrer Strategie, gerade jetzt optimieren Sie Ihre verkäuferischen Fähigkeiten, gerade jetzt probieren Sie auch mal andere Wege aus.

6. Aktivität

Bringen Sie sich in das Gedächtnis Ihrer Kunden. Auch wenn die Kunden derzeit nichts investieren können, soll Ihr Name und Ihr Angebot in deren Gedankenwelt präsent sein. Wenn nicht viel Tagesgeschäft läuft, haben Sie Zeit, die Dinge zu tun, die sonst zu kurz kommen. Kontaktieren Sie die Kunden, die in der Vergangenheit in Ihrer Prioritätsliste weiter hinten waren. Sie werden überrascht sein, welche neuen Erkenntnisse sich auftun.

7. Beharrlichkeit

Bleiben Sie dem Kunden so in Erinnerung, dass er zuerst an Sie denkt, wenn er wieder investieren kann. Seien Sie konsequent über die unterschiedlichen Kommunikationskanäle (Telefon, E-Mail, Brief, Besuch) präsent, ohne lästig zu wirken.

8. Erhöhen Sie Ihre Schlagzahl

Erhöhen Sie Ihre Aktivität, aber arbeiten Sie systematisch nach Ihrem Plan und werden Sie nicht hektisch und ungeduldig. Jetzt fordert die Situation von Ihnen, früher aufzustehen, länger zu arbeiten, noch genauer zu planen, auch mal ein Risiko einzugehen.

9. Wirken Sie gelassen

Demonstrieren Sie nach außen Gelassenheit und üben Sie keinen unnötigen Druck auf sich und Ihre Kunden aus. Das wirkt verkrampft. Wenn der Kunde spürt, dass Sie unbedingt Abschlüsse brauchen, wird er bei Ihnen nicht kaufen.

10. Pflegen Sie Ihre Gesundheit

Achten Sie auf Ihre körperliche und mentale Fitness. Ernähren Sie sich bewusster und gesünder. Meiden Sie Fertiggerichte und Fast Food. Informieren Sie sich über den Gehalt der Lebensmittel, damit Sie sich nicht mit Sachen vollpumpen, die nichts bringen. Der übliche Salatkopf aus dem Supermarkt hat ernährungsphysiologisch den Gehalt ein Blattes Löschpapier. Wenn möglich, nehmen Sie drei Mahlzeiten am Tag ein und essen Sie mit Genuss. Ausdauersportarten wie Joggen und Radfahren bringen Ihnen mehr als Golf und Tennis.

Zum Autor: Hans Fischer

hat sowohl eine technische wie auch eine kaufmännische Ausbildung. Er war zehn Jahre Verkäufer im Außendienst bei multinationalen Unternehmen und weitere zehn Jahre Vertriebsleiter in internationalen Unternehmen. Seit 1991 ist er Trainer und Berater von namhaften Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Sein Spezialgebiet ist die Schulung für den Verkauf beratungsintensiver Produkte und Dienstleistungen.

www.puls-blog.de, www.fischerseminare.de