

### Die Macht der emotionalen Kaufmotive:

1. Die meisten Verkäufer glauben, dass der Kunde kauft, um etwas zu bekommen. Aber die Mehrzahl der Menschen ist viel mehr daran interessiert, mit ihrer Kaufentscheidung zu verhindern, etwas zu verlieren!
2. Wenn Sie als Verkäufer das emotionale Kaufmotiv Ihres Kunden nicht herausgefunden haben, dann werden alle Ihre wohlformulierten Argumente ins Leere laufen.
3. Deshalb ist es heute viel wertvoller, vom Kunden viele Informationen zu bekommen, als selbst viele Informationen zu geben.
4. Ein Kunde, der nicht mehr weiß, wie er all die wohlformulierten Verkaufsinformationen von Ihnen einordnen soll, wird sich auch nicht entscheiden können.
5. Der Kunde interessiert sich nicht wirklich für all die innovativen Produktmerkmale, sondern immer nur für den Nutzen, der sich für ihn daraus ergibt.
6. Wenn der Kunde nicht kauft, hat er 2 Gründe: Den ersten, den er nennt und den zweiten, den er nicht nennt. Der zweite Grund ist der entscheidende. Den müssen Sie herausfinden, sonst haben Sie keine Chance.

Mit ihrem Einkommen sind viele Mitarbeiter nie zufrieden, mit ihren Leistungen aber immer.

### Was ist Erfolg?

- ▶ Zum Erfolg gehört eine klare Zielsetzung.
- ▶ Sie sind nicht an dem Tag erfolgreich, an dem Sie Ihr Ziel erreicht haben. Sie sind bereits dann erfolgreich, wenn Sie Ihr Ziel definiert haben und sich in Bewegung gesetzt haben.
- ▶ Ein Versager ist nur der, der aufhört, es immer wieder zu versuchen.
- ▶ Erfolgreiche Menschen tun Dinge, vor denen sich die Erfolglosen drücken.
- ▶ Erfolgreiche motivieren sich selbst. Erfolglose warten auf die Motivation vom Chef.
- ▶ Erfolgreiche Verkäufer kontrollieren täglich ihre Einstellung.

Wenn du stark bist, dann beginne, wo du stark bist.

Wenn nicht, beginne dort, wo du eine Niederlage am leichtesten verschmerzen kannst.

*Machiavelli*