

Verkaufen in der Krise:

1. Jetzt erkennt man, welcher Verkäufer und welches Unternehmen wirklich durch sein Können erfolgreich war und wer in den letzten fetten Jahren nur von den äußeren Umständen profitiert hat.
2. Beharrlichkeit, Niederlagen kompensieren können und Mut ist jetzt Priorität 1.
3. Jetzt ist es notwendig, mehr als früher seine Komfortzone bewusst zu verlassen und neue Wege zu testen.
4. Wer nicht gelernt hat, aktiv und gegen Widerstände neue Kunden zu akquirieren, bleibt auf der Strecke.
5. Jetzt ist es an der Zeit, über leistungsfördernde, stärker erfolgsabhängige Bezahlungsmodelle nachzudenken.
6. Jetzt ist der gute Verkaufsmanager gefordert, sich aktiv und analytisch mit jedem Mitarbeiter zu beschäftigen, statt in Meetings zu sitzen und am PC mit Kalkulationsprogrammen und Powerpoint zu spielen.
7. Jetzt ist es höchste Zeit, Verkäufer von allen vertriebsfernen Arbeiten zu befreien!
8. Jetzt ist es legitim, von jedem die Höchstleistung abzufordern, zu der er im Rahmen seiner Möglichkeit fähig ist!
9. Jetzt hat der Verkäufer gute Karten, der es gelernt hat, sich selbst zu motivieren.

**Die wirksamste Methode, sich für die Zukunft zu rüsten:
Die Arbeit von heute vorzüglich zu leisten.**

Was bringt Sie weiter?

- ▶ **Erwarten Sie keine Rettung von außen!** Sie selbst haben viele Fähigkeiten, die Sie bisher noch nicht abgerufen haben.
- ▶ **Überprüfen Sie Ihre Gewohnheiten, Ihren Tagesrhythmus, Ihre Glaubenssätze und Ihre Strategien.**
- ▶ **Was wollen Sie beibehalten, was wollen Sie ändern?**
- ▶ **Probieren Sie unterschiedliche Wege aus. Wagen Sie sich auch an die unbequemen und „unmöglichen“ Wege.**
- ▶ **Gehen Sie bewusst das Risiko ein, auch mal mit einem Versuch zu scheitern.**

Viele Mitarbeiter konzentrieren sich auf kleine Dinge. Sie schaffen es zwar, ihren Alltagskram zu erledigen, aber haben selten Zeit für die wichtigen Aufgaben. Die erfolgreichen Mitarbeiter konzentrieren sich auf die Aufgaben, die für ihre Ziele wirklich wichtig sind.