

### Unbequeme und unpopuläre Wahrheiten über Verkäufer und Verkaufsleiter:

1. Verkäufer, die bei allen beliebt sind, sind selten erfolgreich.
2. Hartnäckige Verkäufer sind für den Kunden und Vorgesetzten unbequem, aber erfolgreicher.
3. Ein hohes Grundgehalt und niedrige variable Bezüge lähmen den Erfolg.
4. Die besten Verkäufer sind oft nicht die besten Teamplayer.
5. Die entspanntesten Verkäufer bleiben mit ihren Ergebnissen stets im Mittelfeld.
6. Ein guter Verkaufsleiter ist für seine Mitarbeiter unbequem, weil er nicht duldet, dass sie in ihrer Komfortzone bleiben.
7. Ein durchschnittlicher Verkaufsleiter kümmert sich um seine Kunden, ein guter primär um seine Verkäufer.
8. Ein starker Verkäufer ist mehr Anwalt seines Unternehmens und weniger Anwalt seiner Kunden.
9. Schwache Verkäufer sind kreativ bei der Begründung ihres Misserfolges und konventionell bei der Suche nach Erfolgswegen.
10. Durchschnittliche Verkäufer kennen ihre Produkte besser als Spitzenverkäufer.
11. Wer länger als 5 Jahre im gleichen Gebiet arbeitet, nimmt bestimmte Veränderungen und Chancen nicht mehr wahr.

**Es ist schwieriger, eine Idee zu realisieren, als sie zu finden.**

### Daran erkennen Sie einen wirklich guten Verkäufer

- ▶ Er setzt sich seine eigenen anspruchsvollen Ziele.
- ▶ Er braucht keine Motivation von außen, er motiviert sich selbst.
- ▶ Er hat Ecken und Kanten und kann für den Innendienst sehr anstrengend sein.
- ▶ Er wirkt in vielen Situationen eher durchschnittlich, vor allem in internen Veranstaltungen. Er ist aber in den Situationen, die für seine Zielerreichung wichtig sind, auf den Punkt raubtierhaft hellwach.
- ▶ Er ist sehr beharrlich und einfallreich, wenn er seine Ziele verfolgt.

*Für den Erfolg gibt es die unterschiedlichsten Stilrichtungen. Das ist für all die tröstlich zu wissen, die der Ansicht waren, dass es sich bei ihrem persönlichen Stil nicht um den Erfolgsstil im klassischen Sinne handelt.*  
Edward de Bono