

### Lieblingsthesen abergläubischer oder erfolgloser Verkäufer:

1. Am Montagmorgen kann man keine Kunden besuchen.
2. Bestimmte Tage sind für Kundenbesuche ungeeignet.
3. In den Sommermonaten sind die Kunden nicht zu erreichen.
4. Andere Kollegen haben es leichter.
5. Die Konkurrenz macht die Preise kaputt.
6. Die Wettbewerbsprodukte haben weniger Fehler.
7. Bei uns stimmt die Motivation nicht.
8. Wir sind immer die teuersten.
9. Es geht doch alles nur über den Preis.
10. An regnerischen Tagen haben die Kunden schlechte Laune.
11. Mein Gebiet ist schlecht.
12. Aus meinem Gebiet ist nichts mehr rauszuholen.
13. Mir macht keiner mehr was vor, ich bin schließlich schon lange im Geschäft.
14. Wenn der Kunde NEIN sagt, ist es aus.
15. Planung lohnt nicht, es kommt doch immer anders.
16. Ich brauche keine Dokumentation, ich habe alles im Kopf!
17. Das wissen wir doch alles schon längst.

**Wir alle sind das Produkt der Gedanken, denen wir gestatten, unseren Verstand zu beherrschen.**

### Wie machen es die guten Verkäufer?

- ▶ Sie stellen bestimmte Thesen bewusst in Frage.
- ▶ Sie nehmen bewusst auch mal Fehlschläge in Kauf.
- ▶ Sie machen sich unabhängig von der Motivation von außen, sie motivieren sich jeden Tag selbst.
- ▶ Sie verkaufen kein Produkt, sondern immer die Erfüllung von Wünschen.
- ▶ Sie sehen ihren Verkäuferberuf wie eine sportliche Herausforderung.
- ▶ Sie konzentrieren sich auf die Menschen, nicht auf die Produkte.
- ▶ Sie bleiben dem Kunden immer im Gedächtnis.

**Wenn wir unser Handeln, das unmittelbar unserem Willen unterstellt ist, in eine bestimmte Richtung lenken, können wir indirekt auch unsere Gefühle beeinflussen, die nicht von unserem Willen abhängig sind.**  
*(William James)*