

Mit Persönlichkeit erfolgreich sein: Warum mentale Verkaufsstrategien beim Vertrieb entscheiden

11. September 2018

Lieben Sie, was Sie tun? Bringen Sie neben Ihrer Fachkompetenz auch eine hohe Emotionalität mit? Schätzen Sie Ihre Kunden? Und schätzen Sie sich selbst? Wenn Sie alle Fragen mit „Ja“ beantworten konnten, gratuliere ich Ihnen! Dann gehen Ihre Selbstführung und Ihre Kundenführung vermutlich eine erfolgreiche Symbiose ein. Wenn Sie authentisch, überzeugend und glaubwürdig auftreten, mit einer positiven inneren Haltung und Ausstrahlung, dann ziehen Sie Kunden in Ihren Bann. Doch wenn es zwischen Ihrem inneren Zustand und Ihrem äußeren Handeln Abweichungen gibt, wenn Ängste und Zweifel an Ihnen nagen, wenn Sie versuchen, etwas darzustellen, was Sie nicht wirklich sind, dann spürt Ihre Klientel das – und zögert.



Wussten Sie, dass bis zu 80 Prozent Ihres Erfolgs vom Kopf abhängen? Mentale Stärke ist ein entscheidender Faktor im Wettbewerb. Und mentale Verkaufsstrategien sind der Schlüssel zu den Herzen Ihrer Kundschaft. Gepaart mit Fachwissen und Einfühlungsvermögen lassen sie aus einer Absicht einen Abschluss werden.

Mentale und emotionale Stärke hilft besonders in herausfordernden Situationen

Der Verlauf Ihrer Kundenführung hängt stark davon ab, wie Sie sich selbst führen. Ein gutes Selbstmanagement zeichnet sich durch mentale und emotionale Stärke aus. Wer darüber verfügt, kann sein Leistungspotenzial ungeachtet aller Widrigkeiten und Störungen im Moment des Bedarfs voll abrufen. Mentale Verkaufsstrategien zu entwickeln bedeutet u.a. eine gedankliche Vorbereitung auf zu erwartende Situationen. Ziel dieser Vorbereitung ist es, mit der Kraft der Vorstellung Situationen optimal zu meistern und Höchstleistung erbringen zu können. Wer mental und emotional trainiert, kann Herausforderungen in der realen Situation mit Klarheit, Zuversicht und Gelassenheit begegnen. Ihre Verkaufserfolge hängen nicht zuletzt davon ab, wie Sie sich auf Kunden vorbereiten – nicht nur mit einer genauen Kenntnis der Bedürfnisse, sondern eben auch mental. Dabei gibt es zahlreiche mentale Faktoren, die Ihre Performance beeinflussen:

Faktor Selbstvertrauen – wer nicht an sich glaubt, dem wird nicht geglaubt

„Unsere Zweifel sind Verräter; sie lassen uns das Gute verlieren, das wir oft erringen könnten, weil wir den Versuch fürchten“, wusste schon William Shakespeare. Erfolgreiche Verkäufer glauben an sich und daran, dass sie das Zeug dazu haben, große Ziele zu erreichen. Sie lassen aufkeimende Zweifel nicht die Regie übernehmen, sondern besinnen sich auf ihr Können. Und sie verharren nicht im Hadern, sondern kommen ins Tun. Sie fürchten eben nicht den Versuch, sondern gehen entschlossen voran. Das verleiht ihnen eine selbstsichere Ausstrahlung, die beim Kunden Türen öffnet – denn sie sorgt u.a. dafür, dass der Kunde sein Gegenüber als seiner Sache sicher, kurz: als kompetent empfindet.

Je genauer Sie also Ihre Stärken, Fähigkeiten, Talente, aber auch Schwächen kennen, desto besser gelingt Ihnen Ihr Selbstmanagement. Weil Sie dank Ihrer realistischen Selbsteinschätzung schnell erkennen, wann Sie sich mit Zweifeln selbst sabotieren und entsprechend gegensteuern können. Es lohnt sich, am Selbstvertrauen zu arbeiten. Denn geringes Selbstvertrauen untergräbt die Leistungsfähigkeit und schränkt den Handlungsspielraum ein. Das mindert Ihre Aussicht auf Erfolg im Kundengespräch. Mangelnde Erfolge führen dann zu Resignation und Pessimismus. Dadurch sinkt Ihre Motivation, die Nervosität vor den nächsten Verkaufsverhandlungen steigt hingegen. Die zunehmende Unsicherheit mündet oft in körperlichem Unwohlsein und Verspannungen. Eine Abwärtsspirale also, die es zu durchbrechen gilt.

Selbstvertrauen lässt sich u.a. schöpfen aus

- **vergangenen Verkaufserfolgen,**
die Sie sich immer wieder ins Bewusstsein rufen sollten, z. B. durch das Führen eines Erfolgstagebuches, in das Sie die kleinen und großen Erfolgserlebnisse mindestens wöchentlich eintragen und das Sie in Momenten des Zweifels zur Hand nehmen und sich vor Augen führen, dass es viele gute Gründe gibt, weiter an sich zu glauben
- **dem Bewusstsein für die eigenen Stärken, Talente und Fähigkeiten,**
die Sie sich schriftlich vergegenwärtigen sollten, z.B. in Form eines Ressourcenbaumes, dessen Blätter jeweils aus einer Stärke, positiven Eigenschaft etc. bestehen und den Sie an einem gut sichtbaren Platz aufhängen sollten, um stets vor Augen zu haben, über welches Potenzial Sie verfügen
- **dem positiven Feedback,**
dass Sie von anderen für Ihr Handeln oder Verhalten bekommen und dass Sie annehmen statt es

verlegen abzutun. Viele Menschen, besonders Frauen, neigen dazu, Komplimente und Lob zu relativieren und selbst zu schmälern, frei nach dem Motto: Das bin ich gar nicht wert!

Faktor Haltung – die Welt wird, wie Sie sie sich denken

Pessimistisches Denken kann schnell zum Hindernis werden. Es lähmt und macht handlungsunfähig. Die Wahrnehmung wird eingeschränkt: aus einem kritischen Kunden wird ein Angstgegner, aus einer gescheiterten Verkaufsverhandlung gleich eine Pechsträhne. Wer hingegen optimistisch ist, geht offen und selbstbewusst auf andere Menschen zu. Optimisten sind handlungsfreudiger, flexibler, geben nicht so schnell auf und können Kunden eher begeistern. Beide, Pessimist wie Optimist, erschaffen sich ihre Realität selbst. Wer denkt, er sei nicht gut genug im Job, fühlt sich mit der Zeit immer schlechter. Dieses Gefühl beeinflusst das Verhalten – bis die persönliche „Wahrheit“ sich bestätigt. Mit mentalen Verkaufsstrategien können Sie Ihre Haltung förderlich steuern. Hören Sie bewusst auf Ihre inneren Stimmen? Reden Sie sich gut zu vor Herausforderungen oder bestimmen Befürchtungen und Selbstzweifel Ihren inneren Dialog?

Die Qualität Ihres inneren Dialogs spielt eine erhebliche Rolle für Ihren Verkaufserfolg. Die Kontrolle über Ihre Gedanken entscheidet, ob Sie bei sich negative oder positive Gefühle in Gang setzen, die Ihre Gedanken, Ihren Aufmerksamkeitsfokus, Ihre Körperhaltung und Leistung beeinflussen. Statt zu denken: „Ich schaffe es bestimmt nicht, dem Kunden xy zu verkaufen“ oder „Ich werde nie so gut sein wie...“ hilft es viel mehr, sich z.B. zu sagen: „Ich vertraue voll und ganz auf meine Ressourcen und Fähigkeiten!“ Mit gezielten Selbstinstruktionen können Sie sich in einen Zustand versetzen, der Ihnen hilft, Ihr gesetztes Ziel zu erreichen.

Mit Affirmationen eigene Gedanken und Überzeugungen verändern

Affirmationen unterstützen Sie dabei, Ihre Bestleistung abrufen zu können. Analysieren Sie Ihre Selbstgespräche vor, während und nach leichten, schwierigen, aussichtslosen, aber auch erfolgreichen Anforderungs- und Stresssituationen. Das hilft Ihnen, zu erkennen, welche inneren Dialoge unterstützend und welche hinderlich für Ihr Handeln und Ihre Leistung sind und waren (vgl. Eberspächer, Mentales Training, München 2004). Jene, die am besten halfen, erfolgreich zu handeln, können als Inspiration für Ihre Affirmationen dienen. Leiten Sie daraus einen kurzen „Ich“-Satz in der Gegenwartsform ab, der positiv formuliert ist – ohne Verneinungen oder Vergleiche. Die Fechterin Britta Heidemann sagt z.B. „Ich kann, ich will, ich schaffe es.“

Faktor Leidenschaft – wo ein inneres Feuer lodert, springen Funken über

Was treibt Sie an? Was motiviert Sie, Bestleistungen zu erbringen? Nur der schnöde Mammon und bestimmte Privilegien oder sind Sie auch intrinsisch motiviert? Wer erfolgreich verkauft, verkauft in der Regel mit Freude. Er ist von seinen Produkten und Dienstleistungen überzeugt, kann sich dafür regelrecht begeistern. Und diese Begeisterung überträgt sich dann oft auch auf den Kunden. Das innere Feuer des Verkäufers sorgt sozusagen für Funkenflug und entzündet weitere Feuer. Das spielt besonders dann eine wichtige Rolle, wenn Sie Herausforderungen im Team meistern müssen: Denn nur, wer selbst motiviert ist, motiviert auch andere – zum Kaufen wie zum Verkaufen.

Die hohe Kunst ist es, dieses innere Feuer am Lodern zu halten. Dafür nutzen innere wie äußere Bilder, die starke, positive Gefühle in Ihnen hervorrufen. Das können bildliche Vorstellungen angestrebter Ziele sein oder die Erinnerung an einen herausragenden vergangenen Erfolg und den Moment des Triumphs oder der Auszeichnung usw. sein. Denn damit lassen sich Gefühle wecken, die Sie auf rationaler und energetischer Ebene beeinflussen und Ihre Motivation steigern bzw. neu entfachen. Nutzen Sie Ihr Kopfkino, lassen Sie Ihr Herz höher hüpfen, verleihen Sie Ihren Gefühlen Ausdruck – seien Sie leidenschaftlich! Denn damit heben Sie sich von vielen anderen ab und wirken authentisch auf andere. Sie gewinnen an Persönlichkeit.

Zu mentalen Verkaufsstrategien gehören noch zahlreiche weitere Aspekte. Alle zusammen machen unsere Persönlichkeit aus – sie tragen dazu bei, wie wir von anderen gesehen werden und wie wir die Welt sehen. Wer mental und emotional stark ist, kann aus seiner Persönlichkeit schöpfen. Arbeiten Sie an Ihrer Persönlichkeit und schöpfen Sie Ihr Potenzial aus!



Machen Sie mit bei unserer Verlosung

und gewinnen Sie ein signiertes Exemplar meines aktuellen Buches zum Thema: „[Persönlichkeit verkauft: Mentale Stärke und Motivation im Verkauf](#)“.

Schreiben Sie mir in das Kommentarfeld, warum Sie dieses Buch gewinnen möchten.

(Den Kommentar-Button finden Sie am Ende des Beitrags). Jeder Kommentar mit gültiger E-Mail Adresse nimmt an der Verlosung teil.

Einsendeschluss ist Dienstag, der 18.09.2018, 24 Uhr.

Die Gewinner werden von uns am Folgetag gelost und per E-Mail benachrichtigt.

Sollten Sie sich innerhalb von 48 Stunden nicht auf unsere E-Mail melden – schließlich benötigen wir Ihre Kontaktdaten, um Ihren Gewinn zuzusenden (Tipp: Spam-Ordner checken!) - verfällt der Gewinn und es wird ein neuer Gewinner ausgelost.

Der Rechtsweg ist wie immer ausgeschlossen, es entstehen Ihnen durch den Versand keinerlei Zusatzkosten.

Viel Freude beim Mitmachen und Gewinnen,

Antje Heimsoeth

Das Buch zum Thema:



[Ankeit verkauft: Mentale Stärke und Motivation im Verkauf](#)“.

//ws-eu.amazon-adsystem.com/widgets/q?_encoding=UTF8&ASIN=340672714X&Format=_SL160_&ID=AsinImage&MarketPlace=DE&S

© www.business-netz.com - alle Rechte vorbehalten