

Eine unbequeme Wahrheit

Viele Verkäufer begnügen sich mit dem Erreichen durchschnittlicher Umsätze. Sie kommen zur allgemeinen Auffassung, sie seien gut, da sie sich ja in scheinbar guter Gesellschaft befinden.

MARK D. WIDMER

Wenn ich diese unbequeme(n) Wahrheit(en) verkünde, sind viele Verkäufer und Verkaufsleiter böse auf mich. Die Erfahrung zeigt jedoch, dass sie oft nach ein paar Stunden auf mich zukommen und sagen, dass es zutrifft und je mehr sie sich geärgert haben, desto treffender war es.

Die unbequemen Wahrheiten

80 Prozent der Verkäuferinnen und Verkäufer sind lediglich gut bezahlte Hilfsarbeiter, weil sie den Job, den sie machen, nie wirklich gelernt haben. Sie haben in der Regel zwar eine Berufsausbildung, welche sie im technischen Sinne befähigt, das Produkt und die Anwendung zu verstehen und zu erklären, was ihnen jedoch fehlt, sind kommunikative Fähigkeiten, um den Nutzen und die Details ihrer Produkte und Lösungen zielgerichtet rüberzu-

bringen. Studien zeigen, dass sich nur 20 Prozent der Verkäufer auch «verkäuferisch» weiterbilden.

Gefährliche Selbsteinschätzung

Sich mit dem Erreichen durchschnittlicher Umsätze zu begnügen und noch zu glauben, man sei gut, weil man sich ja in guter Gesellschaft befinde, ist falsch. Das ist eine sehr gefährliche Selbsteinschätzung. Der Durchschnitt setzt sich aus den Schlechtesten und den Besten zusammen und kann im besten Fall als genügend bewertet werden. Viele Verkaufsleiter erkennen zwar, dass die erreichten Umsatzzahlen nur genügend sind, verfolgen jedoch die Strategie: Um mehr zu erreichen, muss mehr getan werden, sprich mehr Telefonate, mehr Termine, mehr Kundenbesuche... In diesem Fall ist das ein fataler Trugschluss! Die Umsätze werden zwar gesteigert, jedoch geschieht dies nicht



Vielen Verkäufern mangelt es an kommunikativen Fähigkeiten.

Bilder24g

nachhaltig und der Preis dafür ist bei weitem zu hoch. Für die Verkäufer steigt der Druck bei ihrer täglichen Arbeit enorm, da sie mit denselben Mitteln und Fähigkeiten mehr erreichen sollen.

Qualitäten verbessern

Ein 100-Meter-Läufer wird nie ein besseres Ergebnis auf der 100-Meter-Distanz erzielen, indem er einfach 120 Meter läuft. Er wird besser, wenn er seine Qualitäten innerhalb der 100 Meter verbessert, z.B. ein explosiver Start, eine rasante Beschleunigung und Top-Speed bis zum Ziel. Für den Verkäufer sind die 100 Meter die tägliche Zeit, welche ihm für die Erreichung seiner Ziele zur Verfügung steht. Es kommt noch dicker: Anders als im 100-Meter-Lauf gibt es im Verkauf keinen 2. Platz! – Über alle Branchen gesehen machen die Topverkäufer zweieinhalb mal mehr Umsatz als der Durchschnitt ihrer Kollegen. Übrigens verhält sich das ähnlich zwischen Marktführer und Mitbewerber.

Was bedeutet das, wenn Sie «nur» Durchschnitt sind? Sie sind als Verkäufer und als Unternehmen ersetzbar.

Nun die gute Nachricht

Da sehr viele Verkäufer eher «durchschnittlich» sind, braucht es in der Regel nur wenig, um sich aus der Masse hervorzuheben und dadurch deutlich mehr zu erreichen. Bereits kleine Verbesserungen sichern einem Verkäufer den Arbeitsplatz und einem Unternehmen die Existenz. ■

Praxis-Tipp



Machen Sie eine Standortbestimmung. Gerade wenn Sie sich von diesen Aussagen angegriffen oder erappt gefühlt haben, macht es Sinn, etwas zu verändern. Wenn Sie feststellen, dass Sie im Durchschnitt sind, fragen Sie sich: Was muss ich ändern, um überdurchschnittlich zu sein? Und dann tun Sie es, denn diese drei Buchstaben sind die Buchstaben des Erfolges: T U N! Auf unserer Lernplattform eduno.com finden Sie eines der stärksten Seminare mit Umberto Saxer genau zu diesem Thema. Sie bekommen praxiserprobte Techniken an die Hand, welche Sie bei konsequenter Anwendung automatisch in Richtung mehr Erfolg bringen.

Mark D. Widmer, Verkäufer, Trainer – mwidmer@postmedien.ch



Bereits kleine Verbesserungen helfen Verkäufern, überdurchschnittlich zu sein.

Anzeige



Jetzt online: die Verkaufskybernetik® von Umberto Saxer

«Verkaufen lernen war noch nie so einfach!»

Mit nur 10 min./Tag, lernen Sie, wie Sie einfacher und mehr verkaufen. Auf eduno.com nutzen Sie Live-Webinare, +1'000 Lernvideos, +800 Lernspiele, um Ihre Verkaufsabläufe zu automatisieren, Verkaufsgespräche gekonnt zum Abschluss zu bringen, Einwände spielerisch zu überwinden... Sie lernen bequem eine der stärksten Verkaufstechniken am Markt. Sie verkaufen künftig einfacher, machen mehr Abschlüsse, erhalten mehr Einkommen und geniessen viel mehr Freizeit. **STARTEN SIE JETZT DURCH!** Jetzt gratis Mitglied werden mit Ihrem ersten Seminar auf eduno.com.

Umberto Saxer Training | 8355 Aadorf
www.eduno.com | info@eduno.com | T 052 368 01 88

 **eduno.com**
Die Umberto Saxer Lernplattform

