

Die Persönlichkeit des Verkäufers

Sie haben den Beruf des Verkäufers gewählt, weil es Ihnen Spaß macht, mit Menschen zusammenzutreffen. Sie sind erfolgreich und finden in Ihrem Beruf Selbstbestätigung. Mit den Produkten und Dienstleistungen Ihrer Firma können Sie sich identifizieren. Sie wissen, dass Ihr Kunde, wenn es Ihnen gelingt, seinen Bedarf zu ermitteln, den größtmöglichen Nutzen daraus ziehen kann und gerade deswegen bei Ihnen kauft. Ihre persönlichen und beruflichen Ziele zu erreichen ist die Verwirklichung Ihrer Visionen.

Wie stehen Sie zu sich selbst? Akzeptieren Sie sich so wie Sie sind? Wo wollen Sie noch besser werden und sich weiterentwickeln? Akzeptieren Sie auch Ihre Kunden und Gesprächspartner so wie sie sind? Wir sind nicht geboren, um über andere Menschen zu bewerten, zu beurteilen oder gar sie zu verurteilen. Wir sind geboren, um zu wachsen und um uns weiter zu entwickeln.

Für Sie ist auch wichtig, dass Sie Ihre Zeit frei einteilen können. Der Feierabend pünktlich um 16 Uhr ist Ihnen nicht so wichtig. Dieser pünktliche Feierabend ist meist nur bei Tätigkeiten möglich, die monoton und meist nach dem gleichen Prinzip ablaufen. Sie entscheiden, wie intensiv Sie arbeiten wollen und Flexibilität ist eine wesentliche Fähigkeit von Ihnen. Sie haben das Bedürfnis zur Verantwortungsübernahme und wollen unabhängig arbeiten. Sie haben gelernt, Ihren Arbeitstag und die anfallenden Tätigkeiten nach Prioritäten zu organisieren und abzuwickeln.

Wie beginnen Sie Ihren Arbeitstag?

- Beginnen Sie mit konstruktiven und positiven Gedanken!
- Fangen Sie gleich am Morgen so richtig an und erledigen Sie die unangenehmen Arbeiten zuerst. Erledigen Sie Wichtiges vor Dringendem!
- Sortieren Sie nach Prioritäten und machen Sie Unerledigtes sichtbar! Nehmen Sie dabei nur die Unterlagen, an denen Sie gerade arbeiten und erledigen Sie eines nach dem anderen!
- Wann sind Sie am produktivsten und wann bringen Sie Ihrer Höchstleistung? Nutzen Sie ganz bewusst diese Tageszeit!
- Lernen Sie zu delegieren und konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche!
- Versuchen Sie die richtigen Dinge zu tun und nicht alles richtig zu machen!
- Notieren Sie während des Tages Ihre Ideen schriftlich, denn wenn Sie danach suchen, fallen Sie Ihnen bestimmt nicht ein. Erstellen Sie Ihre ganz persönliche Ideenbörse in schriftlicher Form und sortieren Sie Ihre Gedanken in einer ruhigen Minute!
- Machen Sie zwischendurch immer wieder kurze Pausen!
- Ein gelungener Start in den neuen Tag, lässt alles viel leichter werden!

Wie würden Sie das Anforderungsprofil eines Verkaufsprofis definieren?

- Er will unbedingt erfolgreich sein.
- Er setzt sich immer klare, messbare, herausfordernde und realistische Ziele
- Seine Überzeugungskraft schöpft er aus der Identifikation mit seinem Unternehmen, seinen Dienstleistungen und seinen Produkten.
- Er will verkaufen und nicht nur beraten.
- Er baut Vertrauen auf und pflegt dabei die Kundenbeziehungen.
- Er konzentriert sich immer auf den Menschen und seine tatsächlichen Bedürfnisse, also auf das, was seinen Kunden ganz individuell antreibt.
- Er ist engagiert und zeigt dabei vollen Einsatz
- Er versteht, dass seine Kunden den Nutzen und die Vorteile aus seiner Produkt- und Dienstleistungspalette kaufen.
- Der Kunde versteht seine Sprache, denn er spricht die Sprache des Kunden.
- Er macht seinen Beruf zum Hobby, denn Verkaufen ist seine Überzeugung.
- Er tritt natürlich und selbstbewusst auf.
- Das Besondere seiner Dienst- und Serviceleistungen und Produkte kann er überzeugend und selbstsicher übermitteln. Er ist ein wirklicher Kommunikationsprofi.
- Im Mittelpunkt seiner Tätigkeit steht für ihn der Kunde.
- Er bildet sich laufend weiter und kennt sein Markt- und Kundenumfeld.
- Er kann mehr als zuhören, er kann AKTIV zuhören und ganz genau hinhören.
- Er ist ein guter Verkäufer und weiß, dass er auch seine eigene Persönlichkeit verkaufen muss.

Auszug aus dem Buch von Kurt Vollert:

Verkaufserfolg, das Einzige was mich daran hindert, bin ich selber

- Er verwandelt Kontakte in Beziehungen
- Er will verkaufen – sein Ziel ist der Abschluss.
- Er kennt das Gesetz der Resonanz

. ... und wie funktioniert dieses Gesetz?

..... das erfahren Sie in meinem Buch !!