



Dieter Kiwus

# **Mehr Verkaufserfolg durch Selbstcoaching**

Überflügeln Sie sich selbst:  
in 21 Tagen zum Quantensprung

4. Auflage



Dieter KIWUS

Mehr Verkaufserfolg durch Selbstcoaching

Dieter Kiwus

# **Mehr Verkaufserfolg durch Selbstcoaching**

Überflügeln Sie sich selbst:  
in 21 Tagen zum Quantensprung

4., überarbeitete Auflage



Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek  
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der  
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über  
<<http://dnb.d-nb.de>> abrufbar.

1. Auflage 2001
- 2., erweiterte Auflage 2003
- 3., aktualisierte und ergänzte Auflage 2007
- 4., überarbeitete Auflage 2011

Alle Rechte vorbehalten

© Gabler Verlag | Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2011

Lektorat: Manuela Eckstein

Gabler Verlag ist eine Marke von Springer Fachmedien.

Springer Fachmedien ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media.

[www.gabler.de](http://www.gabler.de)



Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Umschlaggestaltung: KünkelLopka Medienentwicklung, Heidelberg

Satz: ITS Text und Satz Anne Fuchs, Bamberg

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Printed in Germany

ISBN 978-3-8349-2565-7

# Vorwort

Was wäre unsere Welt, wenn es ab morgen keine Verkäufer mehr gäbe? Die besten Produkte würden in den Lagerhallen der Produktionsbetriebe verstauben. Innovative Produkte, die den Menschen das Leben angenehmer machen, würden sich (wenn überhaupt) kaum mehr kostendeckend produzieren lassen. Es gäbe Massenentlassungen und sicherlich die größte Wirtschaftskrise aller Zeiten.

Verkaufen ist einer der wichtigsten Bestandteile unseres Wirtschaftssystems. Verkäufer bringen den Umsatz, entwickeln die Kundenbeziehungen, geben Impulse für neue Produkte und Dienstleistungen. Aber der Beruf des Verkäufers ist nicht nur wichtig, er ist auch äußerst interessant, ehrlich und lehrreich, macht Spaß und wird bei entsprechendem Erfolg auch sehr gut bezahlt. Dennoch rümpfen viele Menschen die Nase, denn über diesen Beruf existieren viele Vorurteile und irrige Meinungen.

Wahrscheinlich sind Ihnen in diesem Zusammenhang die folgenden Aussagen geläufig:

► *Zum Verkäufer muss man geboren sein.*

Ich war es sicher nicht, habe diesen Beruf aber wie viele andere auch Schritt für Schritt erlernt, weil ich es wollte. Sicherlich gibt es in jeder Disziplin Naturtalente, aber bereits Goethe sagte: „Das Genie besteht zu fünf Prozent aus Inspiration und zu 95 Prozent aus Transpiration.“

► *Als Verkäufer muss man andere überreden.*

Die Erfolgreichsten, die ich gecoacht habe, taten dies gerade nicht. Wer andere nur überredet, hat langfristig im Verkauf keine Chancen.

► *Als Verkäufer muss man viel reden.*

Das Gegenteil ist der Fall: Die besten Verkäufer sind vor allem gute Zuhörer. Wer viel redet, redet meist nur am Kunden vorbei.

► *Als Verkäufer muss man über Leichen gehen.*

Ich kenne keinen wirklich erfolgreichen Verkäufer, der dies auch nur im Ansatz tut. Im Gegenteil, unehrliche und rüpelhafte Verkäufer sind heute schneller aus dem Rennen denn je.

Verkaufen zu können ist viel mehr als nur eine Berufseigenschaft. Die Fähigkeit, verkaufen zu können, benötigt im Grunde *jeder* Mensch, denn wie sonst will er sich, seine Meinungen und seine Ideen im täglichen Leben anderen Menschen erfolgreich vermitteln? Die Geschichte der Menschheit ist voll von leuchtenden Beispielen, die zeigen, wie wichtig die Fähigkeit ist, sich und seine Ideen, beispielsweise als Erfinder oder auch Künstler, verkaufen zu können. So gesehen, sollten nicht nur Verkäufer in Sachen Verkauf fit gemacht werden. Wirklich guten Verkäufern stehen überall die Türen offen, für sie werden große Anzeigen im Stellenteil der Zeitungen geschaltet. Headhunter rufen sie an, um sie abzuwerben. Es gibt nur wenige Berufe, in denen es auch ohne besonderes Studium möglich ist, mit Begeisterung, Fleiß, Ausdauer, Ehrlichkeit und der Bereitschaft, an sich zu arbeiten, so schnell weit mehr als der Durchschnitt zu verdienen.

Unbestritten ist, dass die Aufstiegsmöglichkeiten nirgendwo anders so gut und aussichtsreich sind. Viele Spitzenmanager der deutschen Wirtschaft haben eine erfolgreiche Verkäuferkarriere hinter sich und bekennen sich zu diesem anspruchsvollen Beruf.

Als Trainer und Coach habe ich in den letzten Jahren Hunderte Verkäufer in der Praxis begleiten dürfen. Dabei bestand mein größtes Interesse immer darin herauszufinden, was *der* Unterschied ist, der *den* Unterschied bei Verkäufern und deren Erfolgen ausmacht. Ich bin zu der Überzeugung gelangt, dass die besten Verkäufer von morgen diejenigen sein werden, die ihren Be-

ruf wirklich *professionell* betreiben, sich permanent *weiterbilden* und ähnlich wie Spitzensportler konsequent ihre Fähigkeiten *trainieren*. Aber das Wichtigste ist und bleibt die *Begeisterung*, die ein Verkäufer für sich, seine Dienstleistungen, seine Firma und auch gegenüber seinen Kunden entwickelt.

Es spielt keine Rolle, ob Sie erst seit einigen Wochen im Verkauf arbeiten oder bereits ein erfahrener Vertriebsprofi sind. Für den Selbstcoaching-Prozess, der Ihnen in diesem Buch vorgestellt wird, ist etwas anderes viel entscheidender: Die einzige Voraussetzung, die Sie mitbringen sollten, ist das starke Verlangen, Ihren persönlichen Erfolg und die Erfüllung in Ihrem Beruf aus eigenem Antrieb steigern zu wollen. Nach dem Motto: „*Jetzt helfe ich mir selbst.*“ Es geht also nicht darum, sich kurzfristig motivieren zu lassen, sondern die wichtigsten Fähigkeiten für überdurchschnittlichen Verkaufserfolg gezielt selbst zu trainieren und dauerhaft zu verinnerlichen. Das ist das Ziel dieses Selbstcoachings. Durch die zahlreichen Übungen, Checklisten und Tipps in diesem Buch können Sie Ihre inneren Widerstände abbauen und Ihre individuelle Erfolgsfähigkeit beträchtlich steigern.

**Wenn wir alles täten, wozu wir imstande sind, würden wir uns wahrlich in Erstaunen versetzen.** *Thomas A. Edison*

Ich möchte mich ganz herzlich bei allen Menschen bedanken, die mir mit ihren Ideen und Anregungen geholfen haben, dieses Buch fertig zu stellen! Besonders erwähnen möchte ich meine Frau Gaby, Monika Rudolf, Tom Klein, Heinz-Jürgen Sprungk, Andreas Glemser, Armin Rupp, Roland Müller, Klaus Meier, Rudolf Mader und Bernhard Graß, alle Teilnehmer meiner Trainings und Coachings und natürlich die Lektorinnen des Gabler-Verlags, Manuela Eckstein und Margit Schlomski.

Ihr  
Dieter Kiwus

## Vorwort zur 4. Auflage

Kürzlich war ich wieder einmal in einer großen Buchhandlung, um nach neuen interessanten Büchern zu „stöbern“. Was mir dabei auffiel, war die wachsende Anzahl an Büchern mit dem Begriff „Selbstcoaching“. Als ich im Jahr 1999 an meiner ersten Auflage dieses Praxisbuchs schrieb, gab es auf Google kaum einen Treffer zu dem Suchbegriff „Selbstcoaching“. Heute scheint es offensichtlich zunehmend dem Zeitgeist zu entsprechen, sich selbst zu helfen. Dies belegt auch die beachtliche Zahl von immerhin 46 300 Google-Treffern zum Thema. Da die Anforderungen im Berufsleben und insbesondere im Verkauf aus der Sicht von vielen Fachleuten immer höher werden, ist dies eine nachvollziehbare Entwicklung.

Insofern freue ich mich, dass Sie sich entschieden haben, diesen „Longseller“ in seiner neuesten und aktualisierten Version zu nutzen. Ein Leser schickte mir kürzlich eine Mail mit etwa folgendem Inhalt: „Dieses Buch verlangt viel vom Leser, gibt aber viel mehr zurück!“ Ich wünsche Ihnen die Bereitschaft, sich auf die Praxisübungen in diesem Werk einzulassen, und viele hilfreiche Erkenntnisse bei der Weiterentwicklung Ihrer Potenziale.

Herzlichst  
Ihr  
Dieter Kiwus

# Inhalt

<b>Vorwort</b> .....	5
<b>Vorwort zur 4. Auflage</b> .....	8
Warum Selbstcoaching? .....	13
Die Grundlagen des Selbstcoaching .....	16
So nutzen Sie dieses Trainingsbuch effektiv .....	18

## Praxisteil

1. Tag: Nutzen Sie die Standortanalyse als Basis für Ihren Erfolg .....	21
2. Tag: Machen Sie Ihren Beruf zu Ihrer Berufung .....	32
3. Tag: Lassen Sie große Wünsche wahr werden .....	39
4. Tag: Warum Erfolg keine Glücksache ist .....	49
5. Tag: Werden Sie ein exzellenter Verkäufer .....	55
6. Tag: Die 5-A-Regel: Angenehm anders als alle Anderen .....	62
7. Tag: Steigern Sie Ihren Erfolg durch Paradigmenwechsel .....	69
8. Tag: Erhöhen Sie Ihr Energiepotenzial .....	77
9. Tag: Entwickeln Sie Ihr persönliches Leitbild .....	84
10. Tag: Optimieren Sie Ihre Zielkontrolle .....	89
11. Tag: Ihr kontinuierlicher Verbesserungsprozess .....	96
12. Tag: Werden Sie Ihr Beziehungsmanager .....	103
13. Tag: Kleiden Sie sich wie ein Gewinner .....	112
14. Tag: Verändern Sie Ihre Realität durch Ihre Sprache .....	118

15. Tag: Werden Sie im Umgang mit Geld noch erfolgreicher . . . . .	125
16. Tag: Durch mentale Techniken leichter ans Ziel . . . .	135
17. Tag: Lassen Sie den Kunden kaufen: der Sog-Verkauf	143
18. Tag: Mit Menschenkenntnis besser verkaufen. . . . .	154
19. Tag: Entwickeln Sie ein effektives Zeit- und Zielmanagement . . . . .	162
20. Tag: Kultivieren Sie eine Gewinner-Einstellung . . . .	176
21. Tag: Die beste Investition, die es gibt: Sie selbst . . . .	184
Bleiben Sie dran! . . . . .	192
Die Qualität Ihrer Fragen bestimmt Ihren Verkaufserfolg!	194

### **Situative Coachingaufgaben**

Bei einem Stimmungstief . . . . .	198
Erkennen Sie Ihre Motivationsknöpfe . . . . .	202
Nach einem unbefriedigenden Verkaufsgespräch . . . . .	205

### **Verkaufstechniken**

Effektive Fragetechniken . . . . .	207
Tipps für Preisverhandlungen . . . . .	212
Abschlusstechniken . . . . .	214
Mehr Abschlussicherheit mit dem Karabiner-Prinzip . . .	216

### **Empfehlungsmarketing**

So bekommen Sie mehr Empfehlungen . . . . .	219
Mit Referenzschreiben schneller zum Erfolg . . . . .	220

## **Selbstmanagement**

Checkliste zum Thema Zeit- und Selbstmanagement . . . . 231

Zusätzliche Trendtipps . . . . . 235

Tipps und Tools zum Download . . . . . 237

**Literatur** . . . . . 238

**Internetadressen** . . . . . 241

**Der Autor** . . . . . 243

# Warum Selbstcoaching?

Die Fachleute sind sich einig: Kaum ein anderes Berufsprofil hat sich in den letzten Jahren derart dramatisch verändert und wird dies weiterhin tun. Der Verkäufer wird zum Beispiel in der Produktentwicklung in zunehmendem Maße als Ideenvermittler zwischen den immer anspruchsvolleren Kundenbedürfnissen und den produzierenden Unternehmen tätig. In einer Zeit, in der sich Produkte und Dienstleistungen immer schneller angleichen, kommt es mehr denn je auf die *Persönlichkeit* des Verkäufers an, sie wird immer mehr zum entscheidenden Erfolgsfaktor. Dies umso mehr, da der Anforderungsdruck und die Konkurrenzsituation – gerade durch das Internet und die Globalisierung – in Zukunft zunehmen werden. Der Markt entwickelt sich mit hoher Geschwindigkeit immer mehr zu einem *Käufermarkt*. Die daraus resultierenden Konsequenzen für die Unternehmen sind aus der Sicht von Marktexperten weitreichend. Ganze Prozessketten in Unternehmen werden durch *E-Business* entfallen. Die Bereiche Vertrieb und Verkauf sind bei diesen Veränderungen besonders gefordert. Einfach ausgedrückt:

**Wer als Verkäufer in den nächsten Jahren das hohe Lied der Kundenorientierung nicht wirklich gut lernt und aus Freude singt, wird bald ganz verstummen.**

Die Königsdisziplinen, die zu entwickeln sind, heißen:

- ▶ Dienstleistung über das „Normale“ hinaus
- ▶ Spezialisierung auf eine Zielgruppe und dadurch zum gefragten Experten werden
- ▶ Beziehungs-Netzwerke in seiner Branche aufbauen und pflegen

- ▶ Persönlichkeitsentwicklung als innere Voraussetzung für große Erfolge im Äußeren
- ▶ Die Fähigkeit, sich und andere begeistern zu können

**Es mag sein, dass wir durch das Wissen anderer gelehrter werden. Weiser werden wir nur durch uns selbst.**

*Michel de Montaigne*

Im Zusammenhang mit Leistungssteigerung ist Coaching in den letzten Jahren sowohl im Sport als auch im Management und Verkauf zum Schlüsselbegriff geworden.

- ▶ Der Coach zeigt die inneren Widerstände und Erfolgsblockaden auf und hilft, diese zu beseitigen.
- ▶ Er steht bei Krisen und Problemstellungen vertrauensvoll zur Seite und hilft, neue Wege und Sichtweisen zu finden.
- ▶ Er treibt den Gecoachten an, über seine bisherigen selbst gesetzten Grenzen hinaus zu gehen.

So gesehen, wäre es sinnvoll, wenn jeder Verkäufer auch seinen persönlichen Erfolgcoach hätte. Immer mehr Firmen erkennen die Vorteile eines Coaches auch für ihre „normalen“ Mitarbeiter, sie bieten diesen nach Verkaufstrainings ergänzend individuelle Coachingmaßnahmen durch einen professionellen Coach an.

Es hat sich gezeigt, dass solch gezieltes Coaching nach Trainings die Umsetzung der erlernten Inhalte in die Praxis im Schnitt um über 50 Prozent erhöht. So sind Coachings für Verkäufer meist schon während der Coachingphase durch die deutlichen Umsatzsteigerungen sofort kostendeckend.

Da ein Privatcoach über einen längeren Zeitraum oft nur für Spitzensportler oder Top-Manager eingesetzt wird, entstand die Idee des geführten Selbstcoaching. Der große Vorteil gegenüber dem „lebenden“ Coach ist der bescheidene Preis eines Buches

und die größere zeitliche Flexibilität – *vorausgesetzt Sie sind 21 Tage konsequent bei der Sache!*

Ich versichere Ihnen aber schon jetzt: Die tägliche Zeitinvestition in Ihren Coachingprozess zahlt sich allemal aus!

Hier einige inspirierende Beispiele von Feedbacks begeisterter „Selbstcoacher“, die mir ihre Erfahrungen nach der Durcharbeitung dieses Buchs (in der ersten Auflage) per E-Mail zukommen ließen:

„... ich habe meinen Umsatz in den letzten Monaten nach dem Selbstcoaching verdoppelt!“ *Klaus Meier aus F.*

„... durch Ihr Selbstcoaching macht mir mein Beruf mehr Spaß als je zuvor.“ *Markus Scholz aus M.*

„... ich habe in den letzten drei Wochen so viele neue Ideen wie schon lange nicht mehr entwickelt und umgesetzt.“ *Rudolf Markert aus L.*

„... ich habe meinen bisherigen Hauptberuf endlich gekündigt und habe einen vollen Kalender mit Terminen.“ *Monika Berner aus S.*

Aussagen wie diese zeigen, dass Selbstcoaching viel mehr ist als eine innovative Wortschöpfung. Diese Selbstcoaching-Anleitung ist vielmehr ein machtvolleres Werkzeug, um den persönlichen Erfolg aus sich selbst heraus signifikant zu steigern.

 **Merke:**

Jeder Durchschnittsmensch, der motivierende Ziele hat, klare Prioritäten setzt und wichtige Aufgaben schnell erledigt, wird viel weiter kommen als ein Genie, das viel redet und wunderbare Pläne schmiedet, aber nur sehr wenig zu Wege bringt.

# Die Grundlagen des Selbstcoaching

Selbstcoaching baut auf folgenden Überlegungen auf:

- ▶ Erfolg ist nicht durch Zufall oder Glück bestimmt, sondern die Wirkung von zielgerichtetem Denken, Entscheiden und Handeln.
- ▶ Beruflicher wie privater Erfolg steht jedem Menschen zu, er entsteht und wächst am schnellsten durch Veränderungen bei uns selbst, unserer *inneren Einstellung*, unseren *Erwartungen* und unserem *täglichen Handeln*.
- ▶ Dieses Buch bringt Ihnen die größten Erfolge, wenn Sie absolut ehrlich zu sich selbst und zu Folgendem bereit sind:
  - Sie übernehmen die volle Verantwortung sowohl für Ihre jetzige Lebenssituation als auch für Ihre Zukunft.
  - Sie überprüfen Ihre bisherigen Überzeugungen und Gewohnheiten auf ihre „Zukunftstauglichkeit“ und ändern diese gegebenenfalls.
- ▶ Die Coachingaufgaben in diesem Buch entstanden aus der Einsicht, dass die Arbeit an der inneren Einstellung zu sich, zu seiner Aufgabe und zu den Mitmenschen am schnellsten und auch am effektivsten zu mehr Erfolg und innerer Zufriedenheit führt.

## **Merke:**

Jede Veränderung beginnt mit einem starken Verlangen – dem Verlangen, wirklich etwas verändern zu wollen.

# Der Erfolgshebel

Die nachfolgende Grafik ist ein Denkmodell und stellt einen Erfolgshebel für den Verkaufsprozess dar. Dadurch wird deutlich, welche Hebelwirkung die einzelnen Faktoren auf das Ergebnis im Verkauf haben:

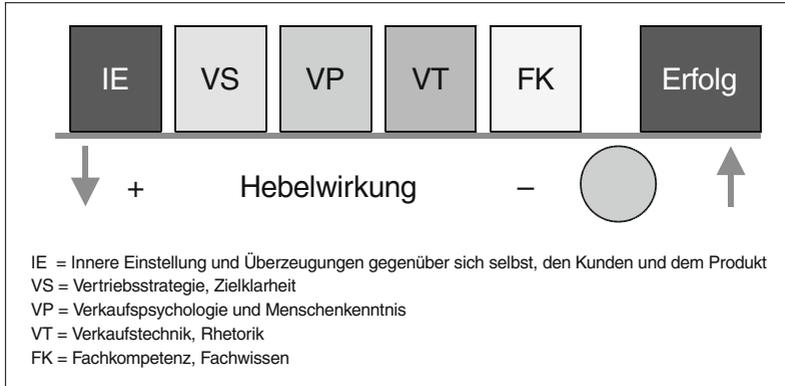


Abbildung 1: Der Erfolgshebel

Die Arbeit an unserer *inneren Einstellung* und unseren Überzeugungen hat also die größte Hebelwirkung auf unseren Erfolg. Vorausgesetzt, die Grundlagen (Fachkompetenz) sind vorhanden. In dem auf 21 Tage ausgelegten Coaching-Prozess werden wir uns deshalb relativ wenig mit dem Thema VT (Verkaufstechnik) befassen. Am Ende dieses Buchs sind einige besonders wichtige Verkaufstechniken beschrieben. Wenn Sie Ihre Verkaufstechnik nachhaltig steigern wollen, empfehle ich Ihnen ein Intensivtraining mit anschließendem Praxiscoaching.

**Niemand kann Vertrauen vermitteln, wenn er nicht selbst Vertrauen hat; nur der, der überzeugt ist, überzeugt.**

*Matthew Arnold*

# So nutzen Sie dieses Trainings-Buch effektiv

1. Betrachten Sie dieses Buch als Ihren persönlichen Erfolgscoach! Lesen Sie den Text für den jeweiligen Tag am Morgen aufmerksam durch und führen Sie die Vormittagsaufgabe möglichst *noch am Morgen* durch.
2. Beurteilen Sie die einzelnen Aufgaben bitte nicht nach Wichtig oder Unwichtig, Bekannt oder Unbekannt, Richtig oder Falsch – *handeln Sie einfach!* Führen Sie die Aufgaben stets gewissenhaft durch und bewerten Sie die Aufgabe und Ihre Ergebnisse immer erst am Ende des Tages.
3. Seien Sie *konsequent*: Führen Sie dieses Coaching in maximal 30 Arbeitstagen ohne Wenn und Aber durch und beginnen Sie nach einigen Wochen wieder von vorne. Dies sollten Sie so lange tun, bis Sie alle Prinzipien, die hinter den Aufgaben stehen, verinnerlicht haben und praktizieren.
4. Beginnen Sie sofort mit dem Coaching. Der beste Zeitpunkt für eine positive Veränderung ist immer *jetzt* – alles andere sind meist nur Ausreden.
5. Wenn Sie eine Aufgabe nicht erledigt haben, dann führen Sie diese unbedingt am nächsten Arbeitstag durch. Wenn Ihnen einzelne Coachingaufgaben schwer fallen, sind erfahrungsgemäß gerade diese besonders wichtig für Sie.
6. Führen Sie die jeweiligen Aufgaben (wenn gefordert) *unbedingt schriftlich* aus. Dadurch gewinnen Ihre Gedanken an Tiefe und Sie vermeiden, dass die Übungen nur oberflächlich gemacht werden. Außerdem können Sie jederzeit an den einzelnen Gedanken weiterarbeiten, zu einem späteren Zeitpunkt Ihren früheren Erkenntnisstand nachlesen und somit Ihre zwischenzeitliche Entwicklung besser nachvollziehen.

Sie werden sehen, dass Ihre eigenen Fortschritte Sie immer wieder motivieren werden weiterzumachen.

7. Beachten Sie bitte auch die situativen Coachingaufgaben am Ende dieses Buches.
8. Sprechen Sie möglichst erst am Ende der 21 Tage mit anderen Personen über Ihren neuen Coach! Die Erfahrung hat gezeigt, dass sich viele Menschen nicht für die Weiterentwicklung Ihrer Mitmenschen interessieren. Kommentare wie: „Das bringt doch nichts“, „Du bist doch schon erfolgreich, was willst du denn noch mehr“, können Sie dadurch von vornherein umgehen.
9. Zu jedem der 21 Themen gibt es natürlich umfangreiche Literatur und Informationen im Internet. Eine entsprechende Empfehlungsliste zur Vertiefung der wichtigsten Themen finden Sie am Ende des Buches.
10. Es ist besser, eine Coachingaufgabe im Zweifelsfall nur oberflächlich, dafür aber schriftlich durchzuführen, als überhaupt nicht oder nur in Gedanken.
11. Wenn Sie nach einer gewissen Zeit das Buch wieder durcharbeiten wollen, ist es von Vorteil, wenn Sie Ihre Antworten zu den Coachingaufgaben *nicht im Buch, sondern in einem separaten Notizbuch* niedergeschrieben haben. So können Sie, nachdem die neue Notiz gemacht ist, Ihre Eintragungen vergleichen und somit Ihre Veränderungen und Fortschritte objektiver kontrollieren.

**Wenn sich eine Tür schließt, öffnet sich eine andere. Aber wir schauen so lange mit so viel Bedauern auf die geschlossene Tür, dass wir die, die sich für uns geöffnet hat, nicht sehen.**

*Alexander Graham Bell*

# 1. Tag: Nutzen Sie die Standortanalyse als Basis für Ihren Erfolg

Herzlichen Glückwunsch, Sie haben nun eine Chance, die sich selten bietet! Denn:

## ■ Heute ist der erste Tag vom Rest Ihres Lebens!

Jeder Mensch strebt zwar eine hohe Lebensqualität an, aber die meisten sind nicht bereit, auch etwas Besonderes dafür zu geben. Sie warten darauf, dass sich die Umstände von selbst verbessern, spielen Lotto oder warten auf *die* große Chance im Leben!

Vielleicht stimmen Sie mir zu, wenn ich sage, dass einem im Leben (langfristig) nichts geschenkt wird. Positive Ereignisse in Ihrem Leben müssen von Ihnen selbst initiiert werden. Den Preis für Ihren Erfolg bestimmen allerdings Sie weitgehend selbst!

## ☞ **Merke:**

So können Sie das Rad des Erfolgs jeden Tag mühselig selbst neu erfinden oder einfach von anderen lernen!

Sie werden in den nächsten 21 Tagen bei konsequenter Umsetzung der einzelnen Themen garantiert mehr für Ihren persönlichen Erfolg und damit für Ihre Lebensqualität leisten, als die meisten Menschen in einem ganzen Jahr bereit sind, dafür zu tun. Machen Sie sich bewusst, dass Sie dadurch zu einer kleinen Elite von Menschen gehören, die wirklich konsequent an ihrer Persönlichkeitsentwicklung arbeitet. Aber ich möchte Sie auch vorwarnen – dieser Kurs verlangt in der Summe nicht wenig Einsatz von Ihnen:

► jeden Tag im Schnitt eine gute halbe Stunde Zeit,

- ▶ Veränderungen Ihres gewohnten Tagesablaufs,
- ▶ intensive Auseinandersetzung mit Ihren inneren Einstellungen,
- ▶ Mut bei der Umsetzung von neuen Ideen und Erkenntnissen.

Wann, wenn nicht jetzt?

Wenn Sie es also *wirklich* ernst meinen, dann fangen Sie am besten gleich an, Ihren Erfolg und Ihre Lebensqualität zu steigern, indem Sie konsequent 21 Arbeitstage intensiv arbeiten. Für dieses Buch gilt:

■ **Lesen ist Silber, Schreiben und Handeln sind Gold.**

## **Einführung zur 1. Coachingaufgabe**

Führende Erfolgsexperten sind sich einig, dass der Erfolg eines Menschen nur zu ca. 15 Prozent durch sein Fachwissen und zu ca. 85 Prozent durch seine Persönlichkeit verursacht wird. *Selbsterkenntnis* und *Selbstvertrauen* sind für jeden, der beruflichen Erfolg anstrebt, fundamentale Kriterien. Schauen wir uns deshalb die beiden Begriffe einmal etwas näher an:

*Selbsterkenntnis* ist das Erkennen der eigenen Fähigkeiten, Neigungen, Stärken und Schwächen. Je mehr Sie sich darüber im Klaren sind, desto mehr können Sie Ihre Stärken aktiv nutzen und wirksame Strategien entwickeln, wie Sie Ihre Schwächen ausgleichen oder sogar in Stärken verwandeln.

Dirk Nowitzki erkannte zum Beispiel sehr früh sein Talent im Basketball, er versuchte nicht, nebenbei noch Rennfahrer zu werden, sondern konzentrierte sich voll auf seine individuellen Stärken. Wenn Sie im Verkauf große Ziele erreichen möchten, ist es wichtig, Ihren individuellen Stil zu entwickeln und diesen

permanent zu optimieren. Aber vorher sollten Sie Ihre Stärken und Schwächen analysieren.

Wir werden uns also Zeit nehmen, Ihre Selbsterkenntnis zu vertiefen. Dadurch werden Sie Ihre Effektivität beträchtlich steigern können.

*Selbstvertrauen* ist jene Eigenschaft, die uns im entscheidenden Moment, wenn es um Mut und Entschlossenheit geht, entweder Flügel wachsen lässt oder eben nicht.

Zig Ziglar, einer der bekanntesten amerikanischen Verkaufstrainer und Bestsellerautor, hatte in seiner aktiven Zeit als Verkäufer auch dann noch das Selbstvertrauen, an fremden Türen zu klingeln, wenn er vorher x-mal die Tür vor der Nase zugeschlagen bekam. Und er hatte das Selbstvertrauen, nach jedem Verkaufsgespräch nach Empfehlungen zu fragen, so dass er immer seltener ohne Empfehlung an fremden Türen zu klingeln brauchte. Dadurch gelang es ihm, mehr zu verkaufen als alle seine damaligen Kollegen. Dies wiederum sorgte für ein noch stärkeres Selbstvertrauen, so dass er sich immer mehr zutraute.

Psychologen sind übrigens einhellig der Meinung, dass es fast allen Menschen an Selbstvertrauen mangelt. Wie sieht es bei Ihnen aus, was macht Ihr Ruhepuls bei dem Gedanken, den führenden Industriellen Ihrer Stadt jetzt anzurufen, um ihm Ihre Dienstleistung anzubieten? Na, geht der Puls schon hoch oder ist dieser Herr etwa schon Kunde bei Ihnen? Machen Sie sich nichts daraus, ich bin mir sicher, dass es 99,9 Prozent aller Verkäufer bei diesem Gedanken ähnlich ginge. Aber Sie sind bereit, an sich zu arbeiten – und darauf kommt es an!

Für große Verkaufserfolge und gelungene Preisverhandlungen benötigen Sie als Verkäufer ein besonders starkes Selbstvertrauen, ohne überheblich zu wirken. Dieses Selbstvertrauen lässt sich systematisch aufbauen, was Sie in diesem Coachingprozess jeden Tag ein wenig mehr an sich selbst erfahren werden!

Selbsterkenntnis und Selbstvertrauen sind übrigens untrennbar miteinander verbunden. Wenn wir unser Selbst ergründen und uns unsere persönliche Entwicklung, Fähigkeiten, Erfolge und Stärken immer wieder bewusst machen, steigt automatisch auch unser Selbstbewusstsein.

**Damit die Saat der Schöpfung aufgehen kann, gilt es die Wahl zu treffen, was man erreichen will. Durch diese Entscheidung werden enorme menschliche Energien und Hilfsmittel aktiviert, die sonst ungenutzt bleiben. Da viele es versäumen, ihre Entscheidung auf ein Ziel auszurichten, bleiben ihre Bemühungen oft ergebnislos. Trifft man die Entscheidungen lediglich danach, was möglich und vernünftig erscheint, schneidet man sich von dem ab, was man wirklich möchte, und alles, was am Ende bleibt, ist nur ein Kompromiss.**

*Robert Fritz*

## **Meine Erfolgsaufgaben für den 1. Tag**

1. Ich nehme mir mindestens 15 Minuten Zeit, um folgende Fragen schriftlich zu beantworten:

Was hat mich dazu bewogen, dieses Coaching zu starten?

.....  
.....

Was stört mich derzeit in meinem Leben?

.....  
.....

Wovon möchte ich in Zukunft mehr haben (mehr Einkommen, mehr Zeit für Hobbys etc.)?

.....  
.....  
.....

Warum bin ich bereit, in den nächsten 21 Arbeitstagen *konsequent und ohne Ausreden* alle 21 Themen durchzuarbeiten?

.....  
.....  
.....  
.....

 **Wichtig:**

Die Erfolgsaufgaben haben nur dann ihre volle Wirkung, wenn sie schriftlich ausgearbeitet werden!

2. Ich unterzeichne nachfolgende Vereinbarung:

**Selbstverpflichtung**

Hiermit verpflichte ich ..... mich selbst, diesen Coachingprozess konsequent bis zum ..... durchzuarbeiten. Mir ist bewusst: nur Lesen verändert nichts und ich will mehr Erfolg und Spaß in meinem Beruf. Deshalb bin ich bereit, jeden Tag 30 bis 45 Minuten in meine persönliche Entwicklung sinnvoll zu investieren. Denn ich weiß, die Investition von Zeit in meine Persönlichkeit ist eine äußerst lohnende Investition. Ich werde in den nächsten Wochen nicht nach Gründen suchen, warum ich heute keine Zeit für mein Selbstcoaching habe, sondern stets nach Wegen, wie ich es trotz eventuellem Termindruck etc. schaffe!

....., den .....

.....

Name

### 3. Ich bearbeite noch heute folgende Selbsteinschätzung:

#### **Test: Selbsteinschätzung**

Machen Sie jeweils zwei Kreuze zwischen 0 Prozent und 100 Prozent. Das erste Kreuz für Ihre Selbsteinschätzung („So stark sehe ich mich in diesem Punkt!“ = Ist-Markierung). Das zweite Kreuz (am besten in einer anderen Farbe) für Ihre Einschätzung bezüglich der Wichtigkeit des jeweiligen Themas für Ihr spezielles Aufgabenfeld als Verkäufer (= Soll-Markierung).

	0%	25%	50%	75%	100%
1. Selbstbewusstsein	<input type="radio"/>				
2. Selbstmotivation	<input type="radio"/>				
3. Selbstmanagement (z. B. Zeitplanung)	<input type="radio"/>				
4. Kontaktstärke (z. B. fremde Menschen ansprechen)	<input type="radio"/>				
5. Fachkompetenz	<input type="radio"/>				
6. Gesprächsführung	<input type="radio"/>				
7. Verkaufspsychologie	<input type="radio"/>				
8. Abschlussstärke	<input type="radio"/>				
9. Teamfähigkeit (z. B. aktive Zusammenarbeit mit Innen- dienst?)	<input type="radio"/>				
10. Preisgespräche	<input type="radio"/>				
11. Reklamationsbearbeitung	<input type="radio"/>				
12. Umgang mit Misserfolg	<input type="radio"/>				
13. Mentale Erfolgstechniken	<input type="radio"/>				
14. Telefonakquise	<input type="radio"/>				
15. Auftragsbearbeitung	<input type="radio"/>				
16. Selbstcontrolling (z. B. eigene Abschlussquote kennen und permanent optimieren)	<input type="radio"/>				

	0%	25%	50%	75%	100%
17. Kundenpflege (z. B. After-Sales-Service)	<input type="radio"/>				
18. Zielorientierung (z. B. arbeiten nach Prioritätenliste)	<input type="radio"/>				
19. Tourenplanung	<input type="radio"/>				
20. Präsentation im Gespräch	<input type="radio"/>				
21. Einsatz von Verkaufshilfen (z. B. Zeitungsartikel)	<input type="radio"/>				
22. Empfehlungsgeschäft	<input type="radio"/>				
23. Weiterbildung (z. B. Verkaufstrainings)	<input type="radio"/>				
24. Aufbau von Multiplikatoren (z. B. aktive Empfehlungs- geber)	<input type="radio"/>				
25. Aktiver Einsatz von Referenzen	<input type="radio"/>				
26. Flexibilität	<input type="radio"/>				
27. Menschenkenntnis	<input type="radio"/>				
28. Leistungsbereitschaft	<input type="radio"/>				
29. Optimismus	<input type="radio"/>				
30. Geduld	<input type="radio"/>				
31. Ausdauer	<input type="radio"/>				
32. Ehrlichkeit	<input type="radio"/>				
33. Zuverlässigkeit	<input type="radio"/>				
34. Kreativität	<input type="radio"/>				
35. Freundlichkeit	<input type="radio"/>				
36. Einsatz von moderner Technik (z. B. Internetmarketing und Werbung, E-Mail, Computer- präsentation)	<input type="radio"/>				