



Oliver Schumacher

Der Anti-Stress- Trainer für Vertriebler

Gelassen mit Verkaufsdruck umgehen

 Springer Gabler

Der Anti-Stress-Trainer für Vertriebler

Oliver Schumacher

Der Anti-Stress- Trainer für Vertriebler

Gelassen mit Verkaufsdruck
umgehen



Springer Gabler

Oliver Schumacher
Lingen, Niedersachsen
Deutschland

ISBN 978-3-658-12476-2 ISBN 978-3-658-12477-9 (eBook)
DOI 10.1007/978-3-658-12477-9

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

Springer Gabler

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, 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.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Gabler ist Teil von Springer Nature

Die eingetragene Gesellschaft ist Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Abraham-Lincoln-Str. 46, 65189 Wiesbaden, Germany

Vorwort

Sehr geehrte Damen, sehr geehrte Herren,

ein Verkaufsalltag ohne unvorhergesehene Momente ist so gut wie unmöglich. Schließlich hat dieser Beruf sehr viel mit Menschen zu tun, welche ihre Wünsche und Ziele höchst unterschiedlich kommunizieren. Nun liegt es entscheidend an uns, den Verkäufern, wie wir darauf reagieren. Aber wir Verkäufer können auch agieren. Denn häufig sind gewisse Situationen absehbar, sodass wir uns darauf auch vorbereiten können. Und umso mehr wir an uns glauben, bzw. die Überzeugung in uns tragen, auch diese Situation bewältigen zu können, desto sicherer und souveräner werden wir. Darum sind ganz entscheidende Faktoren zur Stressreduzierung die Faktoren Reflexion und Vorbereitung: Was lerne ich daraus? Wie gehe ich zukünftig anders vor? Was mache ich jetzt konkret?

VI **Vorwort**

Gerade weil Reflexion und Vorbereitung für viele, die im Stress sind, mangels Zeit keine Option sind, freue ich mich umso mehr, dass Sie dieses Buch jetzt lesen. Denn es zeigt, dass Sie Verantwortung übernehmen wollen, sowohl für sich, Ihren Gesprächspartner als auch der Gesprächszielerreichung. Sie werden viele praxiserprobte Tipps und Impulse entdecken, um souveräner und stressfreier zu verkaufen.

Viel Erfolg
wünscht Ihnen

Lingen, Deutschland

Oliver Schumacher

Inhaltsverzeichnis

1	Kleine Stresskunde: Das Adrenalinzeitalter	1
	Peter Buchenau	
1.1	Leben auf der Überholspur	1
1.2	Was sind die Ursachen?	4
1.3	Überlastet oder gar schon gestresst?	8
1.4	Alles Stress oder was?	10
1.5	Burn-out – die letzte Stressstufe	11
	Literatur	14
2	Nie mehr Stress im Verkauf – geht das überhaupt?	15
3	Stress im Verkaufsalltag – zwei Beispiele	19
3.1	Lutz, Bezirksleiter für die Kosmetikindustrie	19
3.2	Anita, Verkäuferin bei einem Brillen-Discounter	21
		VII

VIII Inhaltsverzeichnis

4	Typische Stress-Fallen im Verkauf	25
4.1	Die Ich-hab-so-viel-zu-tun-Falle	25
4.2	Die Ich-muss-freundlich-sein-Falle	30
4.3	Die Nach-mir-die-Sintflut-Falle	34
4.4	Die Keine-Ausdauer-Falle	37
4.5	Die Das-nehme-ich-jetzt-persönlich-Falle	42
4.6	Die Ich-kann-verkaufen-Falle	46
4.7	Die Ich-habe-genügend-Umsatz-Falle	51
4.8	Die Einwand-Falle	55
4.9	Die Feuerwehr-Falle	60
4.10	Die Achtsamkeits-Falle	64
5	Ein Leben jenseits der Fallen	69
	Weiterführende Literatur	71