

# DIE ANTI VERSICHERUNGSFUZZI FORMEL.

WERDE ERFOLGREICHER  
SUPERVERKÄUFER



CHRISTIAN  
SEEGER

Ich widme dieses Buch meiner Tochter Eliana, die mir schon vor ihrer Geburt gezeigt hat, wie wichtig es ist, an das Leben zu glauben und für das Leben zu kämpfen. DANKE! Ich liebe Dich.

Glaube an Dich und setze Deine Talente und Fähigkeiten ein. Das Zauberwort heißt TUN! Warte nicht endlos, denn Deine Zeit auf Erden ist endlich. Wenn Du es nicht tust, tun es vielleicht andere, oder weil es sonst niemand kann, wird es anderen Menschen nicht zugänglich gemacht. Dein eigentliches Potenzial bleibt somit ungenutzt und zerfällt am Ende zu Staub. Kein anderer Mensch kann Deinen Weg gehen. Er kann Dich nur begleiten, die Schritte kannst nur Du selbst machen. Höre auf zu grübeln, werde zum Macher Deines Lebens und nutze Dein volles Potenzial.

# Was erwartet Dich in diesem Buch

Widmung

Danksagung

Über den Autor

Vorwort

## 1. **Kapitel 1: Das Mindset eines Superverkäufers**

- 1.1. Deine Superkraft schlummert in Dir
- 1.2. Wir sind nicht logisch, wir sind psychologisch
- 1.3. Beginne immer erst bei Deinem Warum
- 1.4. Die Zeitreise
- 1.5. Die bunte Welt der Kommunikation
- 1.6. Vertrieb ist kein Sprint, Vertrieb ist ein Marathon
- 1.7. Zusammenfassung Kapitel 1

## 2. **Kapitel 2: Deine SuperVerkaufsmethodik**

- 2.1. Die Zeit ist reif für Superverkäufer wie Dich
- 2.2. Kaufmotive von Menschen
- 2.3. Berater versus Verkäufer
- 2.4. Kommunikation wie ein Superheld
  - 2.4.1. Wie Du formulierst, so verkaufst Du auch
  - 2.4.2. Ein- und Vorwände
  - 2.4.3. Wer richtig fragt, führt
  - 2.4.4. Die ultimativen Einwandbehandlungsmethoden
- 2.5. Die Superspecials

- 2.5.1. Die Generationen Y und Z
- 2.5.2. Online-Beratung
- 2.5.3. Neukundenakquise
- 2.6. Circle of Sales - Der standardisierte Verkaufsprozess
  - 2.6.1. Überblick
  - 2.6.2. Phasen des Verkaufs
    - I. Selbstmanagement
    - II. Terminvorbereitung
    - III. Termin
    - IV. Terminnachbereitung
- 2.7. Zusammenfassung Kapitel 2

### **3. Kapitel 3: Das Zeitmanagement eines Superverkäufers**

- 3.1. Der richtige Zeitpunkt ist JETZT
- 3.2. Zeit ist Zeit und Zeit braucht seine Zeit
- 3.3. Zeit ist Ordnung - und Ordnung ist das halbe Leben
- 3.4. Zeit ist Geld
- 3.5. Zusammenfassung Kapitel 3
- 3.6. Die AVFF zusammengefasst

# Danksagung

An Gott, der mir dieses Leben geschenkt hat und mir die Möglichkeit bietet, all dies zu tun.

An meine Tochter und Mentorin Eliana, die mich lehrt und jeden Tag fasziniert und begeistert. Ich liebe Dich.

An meine Ehefrau, die mich in allem unterstützt und mir ihre Liebe und ihr Vertrauen schenkt. Ich liebe Dich.

An meine Eltern und meine Schwiegereltern für einfach ALLES. Ich liebe Euch.

An die Ludoki GmbH für die Bildrechte, insbesondere an Wolfgang Marshall für die vertrauensvolle Zusammenarbeit.

An meinen Persönlichkeitscoach Frank Nießing- Du bist der Beste!

An Pascal für die Unterstützung bei der Zeichnung des Covers.

An alle Künstler von [pixabay.com](https://pixabay.com) für die Bilder und Zeichnungen.

An alle sonstigen Trainer und Coaches, die mich auf meinem Lebensweg begleitet haben und begleiten werden.

An alle Coachees, die mir die Möglichkeit geben, mit ihnen zusammenzuarbeiten.

An alle Kunden, von denen ich in meiner täglichen Praxis immer noch eine Menge lernen darf.



# Über den Autor

Hey, mein Name ist Christian Seeger, ich bin 35 Jahre alt und arbeite seit über 15 Jahren in der Versicherungsbranche im Verkauf. Derzeit bin ich als Verkaufstrainer und Coach tätig und entwickle erfolgreich Menschen sowie deren Fähigkeiten im Vertrieb von Versicherungen weiter. Ich bin gelernter Kaufmann für Versicherungen und Finanzen. In Köln habe ich Versicherungswesen studiert und bin zertifizierter Trainer, Vertriebscoach, Ausbilder und geprüfter Finanzanlagenfachmann (IHK). Durch meine tägliche Praxis im aktiven Verkauf werden die Inhalte dieses Buches kontinuierlich angewandt und erfolgreich weiterentwickelt.

Dieses Buch, das Du gerade liest, ist alles andere als ein „bla, bla, bla“. Alles, was Du hier erfährst, sind meine Geheimtipps für Deinen Versicherungsverkauf- formuliert in einfacher Sprache mit maximalem Praxisbezug. Diese sind geprägt durch meine jahrelange Erfahrung im Bereich Versicherungswesen und sprechen Dich auf Augenhöhe an. Getreu dem Motto: **Von Versicherungsverkäufer für Versicherungsverkäufer.** Jeder Mensch soll und kann von meinen Erfahrungen profitieren. Je größer die Reichweite dieser Informationen ist, desto größer ist auch der tatsächliche MehrWERT für die Versicherungsbranche. Und wenn es den Menschen gelingt, besser miteinander zu kommunizieren und zu verkaufen, wird auch der erlebte Kundennutzen deutlich höher sein. Mit Herz und Verstand möchte ich Dich mitnehmen auf eine spannende Reise in die Welt des erfolgreichen Versicherungsverkaufs. Also, bist Du bereit?

Der Einfachheit halber habe ich sowohl die männliche als auch die DU-Form gewählt, um schon während des Lesens eine vertrauensvolle Atmosphäre mit Dir zu schaffen. Mit der männlichen Form sind selbstverständlich auch alle weiblichen Personen angesprochen. Ich hoffe, dass das für Dich so in Ordnung ist?

# Vorwort

Kennst Du das auch, dass Du Dich manchmal wie ein Versicherungsfuzzi fühlst oder von Deinen Kunden wie einer behandelt wirst? Hättest Du auch gerne eine Superkraft, ähnlich wie ein Superheld, für den Versicherungsverkauf und für Dein Leben? Möchtest auch Du gerne erfolgreich sein und einen Ruf wie Ironman und die entsprechenden finanziellen Vorzüge haben, um Dir all Deine Wünsche im Leben zu erfüllen?

Wenn ich Dir sage, dass Du bereits ein Superheld bist und mindestens eine Superheldenfähigkeit besitzt, hältst Du mich dann für verrückt? Wahrscheinlich ja, stimmt`s? Und wenn Du dann zusehends mehr Geld in der Tasche hast, findest Du das sicher attraktiv, oder?

Und ich sage Dir: Du bist es, Du hast es und Du kannst es erreichen! Und zwar mit Deinen Worten und Deiner Sprache, Deiner Einstellung und Deinem Zeitmanagement. Leider kommunizieren die meisten Menschen heutzutage nicht mehr richtig mit sich selbst und ihren Kunden, weil sie bisher nicht bewusst wahrgenommen haben, welche Superkraft sie gerade mit ihren Worten haben. Hinzu kommt eine semiprofessionelle Organisation in Verbindung mit einer eher ungünstigen Lebenseinstellung und Arbeitsmoral.

Mal angenommen, Du lernst all diese Superkräfte in diesem Buch kennen und erfährst, wie Du sie erfolgreich für Dich und Deine Kunden einsetzen kannst. Stell Dir dabei vor, wie sich Deine Provisionen vervielfachen werden und Du Dir

endlich die Dinge leisten kannst, die Du Dir schon immer gewünscht hast. Hat sich Dein Zeitinvestment, also das Lesen dieses Buches, dann für Dich gelohnt?



Dann wünsche ich Dir jetzt viel Freude mit der Zauberformel für Deinen Verkauf ...

„Wer nichts wird, wird Wirt.  
Ist auch das misslungen, macht er Versicherungen.“

Herzlich willkommen in der Welt der Versicherungsfuzzis. Versicherungsfuzzi? Ja, Du hast richtig gehört. Versicherungsfuzzi. So nennt man doch uns Versicherungsverkäufer, nicht wahr? Das ist richtig und gleichzeitig auch falsch. Werde ich nur so genannt oder verhalte ich mich auch wie einer? Was ist denn überhaupt ein Versicherungsfuzzi? Ganz gleich, welche Attribute Dir spontan dazu einfallen. Tatsache ist, dass ein Fuzzi nicht ernst genommen und seine Arbeit nicht wirklich WERTgeschätzt wird. Das hat unterschiedliche Gründe, vor allem aber hat das Image durch die Beschmutzung vieler schwarzer Schafe in dieser Branche stark gelitten. Geldgier, keine Ahnung von der Materie und Beschwerden von betroffenen Kunden, die noch heute auf ihre Schadenzahlungen warten, machen es uns Versicherungskaufleuten nicht wirklich leicht. Viel wichtiger ist, ob wir uns mit dieser abwertenden Haltung identifizieren und uns auch so verhalten. Möchtest Du das genaue Gegenteil von einem Versicherungsfuzzi sein? Du wirst überrascht sein, was das Ganze mit uns, unserem Verkauf

und unserem Zeitmanagement zu tun hat. Möchtest Du in Zukunft noch erfolgreicher sein und vor allem deutlich mehr Geld verdienen? Dann darf ich Dich beglückwünschen und freue mich, Dir mitteilen zu dürfen: Manege frei für Deine AntiVersicherungsFuzziFormel (AVFF)...

„Alle wollen die Welt verändern, aber keiner sich selbst.“  
(Leo Tolstoi)

Und dennoch verändern wir uns jeden Tag! Die Frage ist nur: Dient diese Veränderung unserer persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung? Dient sie unserem eignen Fortschritt? Oder trete ich auf der Stelle und komme einfach nicht voran?

Abgesehen davon möchte fast jeder in seinem Job erfolgreich sein und entsprechend viel Geld verdienen. Dann müssten wir doch alle mindestens Millionäre sein, nicht wahr? Aber das sind wir nicht. Warum ist das so? Ganz einfach: Jeder Mensch ist individuell in der Art, wie er denkt, fühlt und handelt. Das ist es, was jeden Menschen so einzigartig und besonders macht.

Heutzutage WOLLEN viele Menschen ihren eigenen Erfolg ernten, ohne vorher eine gezielte Auswahl für gutes Saatgut getroffen und dieses gesät zu haben. Aber kann eine solche umgekehrte und damit falsche Reihenfolge funktionieren und zum erwünschten Ziel führen? Ist es nicht vielmehr notwendig, dass wir uns in bestimmten Bereichen verändern? Selbst wenn wir diese Erkenntnis bejahen, wird sie uns wahrscheinlich nicht glücklicher machen. Bei den meisten Menschen führt dies leider zu einer Art Ohnmacht und Hilflosigkeit: Entweder wissen sie nicht, wie sie sich verändern können, dann ist diese Form die einfachere Variante. Oder sie beschweren sich und WOLLEN sich einfach nicht verändern und suchen stattdessen die

Verantwortung bei anderen Menschen. Dies ist die schwierigere Variante.

Aber auch dafür gibt es gute Gründe: Ihr aktuell spürbarer Schmerz ist noch nicht so groß, dass eine Veränderung mit dem Ziel, mehr Freude am Leben zu gewinnen, unumgänglich ist. Anstatt die Ursachen zu beseitigen, werden nur die Symptome bekämpft. Doch das kann das Problem nicht lösen. Wo aber liegen die Ursachen? Um diese Frage beantworten zu können, müssten wir jetzt sehr wahrscheinlich tiefenpsychologisch arbeiten. Doch genau das machen wir hier nicht!

Superhelden werden geboren – jeden Tag

Denkst Du, dass es Superhelden nur in Filmen gibt? Glaubst Du, dass diese Fiktion für unser Leben unerreichbar ist? Bist Du davon überzeugt, dass wir Menschen zu unbedeutend und normal sind, um die Welt zu verändern? Dann hast Du mit diesem Buch einen Volltreffer gelandet. Denn: Du bist ein Superheld! Du weißt nur im Moment noch nicht, wie Du Deine Superkräfte einsetzen kannst.

Das Buch ist so aufgebaut, dass Du schon im ersten Kapitel Dein Superheldenmindset schärfen kannst. Im zweiten Kapitel erfährst Du, wie Du wie ein Superverkäufer überzeugend verkaufen kannst. Im dritten Kapitel dann entwickelst Du Deine Superheldenstrategie in Form eines effektiven Zeitmanagements, um Deine Superverkäuferlaufbahn und Deinen Verkaufsalltag planen und erfolgsorientiert strukturieren zu können.

... und WOZU das Ganze?

Stell Dir vor, Du liegst auf Deinem Sterbebett. Deine Zeit ist fast gekommen. Die Geister Deines Potenzials (Wissen, Glauben und Machen) stehen um Dich herum und sagen:

*„Wir haben Dich Dein ganzes Leben lang begleitet. Wir haben Dich immer wieder darauf aufmerksam gemacht, über welch großes Potenzial Du verfügst und wie Du es ausschöpfen kannst. Aber Du hast uns leider nicht richtig zugehört. Und jetzt liegst Du hier und hast Dein Potenzial nicht voll ausgeschöpft! Du hast so vieles, was in Dir schlummerte, einfach vergeudet und weggeschmissen. Du hast die Gabe, dieses Wissen an Deine Mitmenschen weiterzugeben. Doch nun ist es zu spät. Du wirst nun zusammen mit all Deinen Potenzialen, Talenten, Erfahrungen und Deinem Wissen begraben. Das wars ...“*

Diese Vorstellung empfinde ich als sehr traurig. Deshalb habe ich mich dazu entschlossen, alle meine Talente zu nutzen und alle meine Potenziale so einzusetzen, dass sie der Menschheit zugutekommen. Auch wenn ich irgendwann einmal nicht mehr da sein werde, hat jeder Zugang zu diesem Schatz meiner Fähigkeiten. Es ist so wie mit einem Song, der immer bleibt, auch wenn der Interpret schon lange nicht mehr da ist. Das ist für mich ein WARUM (Purpose)! Und diese Fähigkeit, nämlich meine persönlichen Talente und Erfahrungen so zu verpacken, dass Du sie verstehen und erfolgreich anwenden kannst, ist der Grund, warum Du dieses Buch gerade liest. Also, worauf wartest Du noch?

Meine Intention für das Schreiben dieses Buches ist folgende: In meiner Funktion als Trainer und Coach im Bereich Versicherungsverkauf stelle ich immer wieder fest, dass Menschen zwar häufig ihre verkäuferischen Fähigkeiten trainieren, die Entwicklung und Förderung ihrer eigenen Persönlichkeit aber weniger bewusst betreiben. Sie glauben, man müsse nur an bestimmten Fragetechniken arbeiten oder eine professionelle Einwandbehandlung vornehmen, dann komme der Erfolg schon von allein. Ich übertreibe diese Aussage bewusst, denn das hat eklatante

Konsequenzen für die Lebenssituation vieler Menschen, auch aufseiten der Kunden. Hinzu kommt, dass Quantität (in Form von Geld) oft höher bewertet wird als Qualität (in Form von Geld aus dem Ergebnis kompetenter Verkaufsgespräche und Servicedienstleistungen für den Kunden). Der Wunsch nach Geld ist größer als der Wille, etwas dafür zu tun. Frage ich meine Coachees nach dem WARUM für den Job und das Leben, so hagelt es nur so an Informationen wie es bei Sonnenschein nur so regnet :-). Scherz beiseite: Und das ist auch überhaupt nicht verwerflich. Allerdings vergessen wir Menschen oftmals, dass dieses Nullachtfünfzehn-Denken zu keiner nachhaltigen Lösung führt, sondern auf Dauer viel Frustration, Ärger und Opferdenken hervorruft. Und was hat das Ganze nun mit Versicherungen zu tun?

Einer der unbeliebtesten Berufe in Deutschland - der Verkauf von Versicherungen

Was hältst du grundsätzlich von Versicherungen? Für die meisten Berater scheitert der Erfolg bereits bei der Beantwortung dieser Frage. Denn sie haben genau die gleichen Glaubensmuster wie der Durchschnitt der deutschen Kunden. Versicherungen sind ein unbeliebtes Thema. Die Sinnhaftigkeit für das eigene Leben ist meist unklar. Der WERT für die Absicherung der eigenen Person ist geringer als der Abschluss einer Vollkaskoversicherung für den glänzend polierten Mittelklassewagen mit Sportfelgen. Stimmt's? Und dann in dieser Branche erfolgreich sein? Weit gefehlt! Mir ist bewusst, dass der Verkauf von Versicherungen keine leichte Aufgabe ist. Ein immer größer werdender Preiskampf, niedrige Zinsen, die Digitalisierung, das schwindende Vertrauen der Menschen in die wirklich wichtigen WERTE

dieses Lebens etc ... Außerdem wird etwas nicht Greifbares, also Abstraktes, verkauft, bei dem häufig viel

Vorstellungsvermögen gefragt ist. Denn Irrglauben, fehlende Informationen und Gerüchte aus den Medien, von anderen Menschen oder abstruse Glaubensmuster der Kunden machen den Versicherungsverkauf zu einer Königsdisziplin. Wer hier auf Dauer erfolgreich existieren möchte, braucht ein dickes Fell und viel Geduld ... Ich bin mir dieser Punkte bewusst, dennoch gibt es für mich keinen anderen Weg als Alternative. Die Menschen nicht über ihre bestehenden Lücken aufzuklären oder tatenlos zuzusehen, wie andere Verkäufer ihren Job nicht wirklich professionell machen, sind für mich keine Optionen. Die Tatsache, dass meine Rolle als Versicherungsverkäufer eine großartige und sinnstiftende Rolle ist, ist genau das, was ich im Fokus habe. Selbstverständlich verdiene auch ich mein Geld mit dem Verkauf von Versicherungen. Aber wichtiger ist doch die Frage, wie ich zu mir und meinem Beruf stehe, oder?

Was ist denn überhaupt die AntiVersicherungsFuzziFormel (AVFF)?

Du hast doch bestimmt einen Autoführerschein, oder? Und Du weißt auch, dass Du einen Führerschein brauchst, um am öffentlichen Straßenverkehr teilnehmen zu können, richtig? Indem Du praktische Erfahrungen sammelst und den Führerschein machst, entwickelst Du Deine Kenntnisse und Fähigkeiten so weit, dass sie schließlich wie von selbst und ohne Nachdenken automatisch ablaufen. Du kannst dann zum Beispiel Dein Auto fahren, ohne darüber nachdenken zu müssen, wann Du schalten oder bremsen musst. Dies ist Dir in Fleisch und Blut übergegangen und Du hast eine praktische Kompetenz erworben. Das macht Dich zu einem hervorragenden Fahrer. Nur ohne Führerschein kannst Du diese Erfahrungen gar nicht erst machen – zumindest nicht legal. Ganz gleich, in welchem Auto Du sitzt, in welchem Land Du bist oder wie lange Du schon kein Auto mehr gefahren bist, Du kannst das Auto steuern. Diese

Möglichkeit wurde Dir mit Deinem Führerschein gegeben, denn von diesem Moment an hast Du verstanden, wie Autofahren funktioniert.

**Stell dir die AVFF wie deinen Verkaufsführerschein vor.** Wenn Du einmal verstanden hast, wie Verkaufen funktioniert, musst Du nur noch ins TUN kommen und es immer und immer wieder üben, bis es schließlich zu einer unbewussten Kompetenz wird und Du erfolgreich verkaufst, ohne viel darüber nachdenken zu müssen. Die AVFF ist noch mehr, denn Versicherungsfuzzi war gestern. Dein Mindset, Deine Verkaufstechniken und Dein Zeitmanagement machen Dich zu einem Superverkäufer mit unendlich viel Power. Du wirst in Deiner Rolle ernst genommen und die Menschen werden Dich und Deine Fähigkeiten brauchen und schätzen.

Für wen ist dieses Buch gedacht?

Dieses Buch richtet sich im Grunde an alle Menschen, die sich für den Verkauf interessieren. Ich möchte jedoch betonen, dass meine Zielgruppe Versicherungsverkäufer sind (oder solche, die es werden wollen), die mit ihren „Beratungsgesprächen“ weniger zufrieden sind und gerne erfolgreicher verkaufen würden - was in der Folge zu mehr Umsatz, Zufriedenheit und einer insgesamt besseren Arbeitsweise führen kann. Verkäufer aus der Ausschließlichkeit, Versicherungsmakler, Mehrfachagenten oder auch produktakzessorische Verkäufer sind alle herzlich eingeladen, dieses Buch zu lesen, um noch erfolgreicher zu werden. Die Frage der Fragen ist nur: WILLST DU DAS? Wenn Du diese Frage verneinst, dann bitte ich Dich, dieses Buch nicht zu lesen und Deine Zeit besser in Dich und Deine Komfortzone zu investieren. Dies ist völlig in Ordnung, denn dann bist Du ein klassischer Berater. Vergiss bitte niemals: Verkäufer beraten auch. Dennoch kommunizieren sie anders

mit sich selbst und mit dem Kunden. Möchtest Du das auch?  
- Klasse, dann hast Du mit diesem Buch eine gute Entscheidung getroffen! Denn im Prinzip ist es doch ganz einfach im Verkauf: Entweder verkaufst Du dem Kunden Dein „Ja“ oder er verkauft Dir sein „Nein“. Ich gehe mal stark davon aus, dass Dein „Ja“ eher Deine Zielrichtung ist, nicht wahr?

Druckverkauf? Versicherungen verticken? Verträge verkloppen?

Absolute Fehlanzeige! Genau das machen wir hier nicht! Das entspricht in keiner Weise meinem persönlichen Anspruch an einen erfolgreichen, nachhaltigen Versicherungsvertrieb und auch nicht den moralischen und gesetzlichen Rahmenbedingungen der Rolle eines Versicherungsverkäufers! Du wirst feststellen, dass dies auch gar nicht notwendig ist. Ganz im Gegenteil: Du wirst einfache Methoden kennenlernen, die wirklich Spaß machen. Sie erhöhen signifikant die Kundenzufriedenheit und die Wahrscheinlichkeit eines Geschäftsabschlusses. Bitte vergiss eines nicht: Es gibt nicht DAS VERKAUFGESPRÄCH, lass dir das von niemandem erzählen. Es gibt nur verkaufstechnische und methodische Diamantschablonen, mit denen Du Deinen persönlichen Verkaufsdiamanten schleifen kannst. Um noch erfolgreicher zu verkaufen, das heißt, Deine Verkaufsperformance auf ein High-Level zu bringen, brauchst Du genau dieses ultimative Superfundament, die AntiVersicherungsFuzziFormel.

### Abgrenzung

In diesem Buch wird der Schwerpunkt insbesondere auf die Methodik und Technik im Verkauf gelegt. Fachliche Inhalte und gesetzliche Rahmenbedingungen werden hier lediglich ansatzweise erwähnt, aber nicht weiter erläutert. Zudem

werden komplexe Zusammenhänge eher vereinfacht dargestellt, damit die Sinnhaftigkeit für den Kunden im Verkaufsgespräch besser verdeutlicht werden kann. Ich habe dies in dem Bewusstsein getan, dass nicht die Professionalität und die Gesetze ausschlaggebend für den Erfolg eines Menschen sind, sondern die Art und Weise der Einstellung zu sich selbst und zum Beruf sowie die ständige Umsetzung (TUN). Für den Fall, dass Du noch Input zu den fachlichen Themen brauchst, findest Du im Internet oder im Buchhandel mit großer Wahrscheinlichkeit etwas Interessantes zum Lesen oder Hören. Des Weiteren möchte ich betonen, dass hier weder interne Inhalte aus meiner täglichen Arbeit als Verkaufstrainer noch personenbezogene Daten veröffentlicht werden. Die Inhalte und Bilder der Ludoki GmbH sind mit den verantwortlichen Personen abgestimmt worden.

Welche Top 3 Erwartungshaltungen hast Du konkret an dieses Buch?

- Bist Du davon überzeugt, dass es die Menschen sind, die sich verändern sollen?
- Bist Du der Meinung, dass die Kunden daran schuld sind, dass Du ihnen nicht das verkaufen konntest, was Du verkaufen wolltest?
- Zeigst Du auch gerne mal mit dem Finger auf andere, wenn es um Verantwortung geht?

Dieses Buch liefert Dir Antworten.

Bestimme für Dich selbst, welche Inhalte, Informationen, Eindrücke etc. am Ende dieses Buches erfüllt sein sollen, damit Du einen echten MehrWERT erfährst. Bitte priorisiere Deine Erwartungen (also in der Reihenfolge von **1. = sehr wichtig bis 3. = weniger wichtig** → wenn **Du** diesen

Inhalt als E-Book liest, kannst Du Deine Erwartungen gerne auf ein separates Blatt Papier schreiben):

1.

2.

3.

Überprüfe auf Seite →, inwieweit Deine Erwartungshaltung erfüllt wurde. Ich freue mich sehr, wenn dieses Buch für Dich einen wirklichen MehrWERT darstellt. Nur wenn es ein MehrWERT für Dich ist, ist es auch ein MehrWERT für mich. Ganz einfach: Wenn Du zufrieden bist, ist es sehr wahrscheinlich, dass Du Deinen Lieben davon erzählst und sie motivierst, dieses Buch ebenfalls zu kaufen. Genau deshalb lege ich besonderen WERT auf Qualität! Vielen Dank im Voraus für Deine Weiterempfehlung!

„Geduld haben musst Du.“ (Yoda, Star Wars)

Setze Deinen Fokus nicht nur auf finanzielle Ziele. Mache die finanziellen Ziele zu einer positiven Konsequenz Deiner kristallklaren Reflexion mit Dir, Deinem Warum, Deinem Wie und Deinem Was. Ändere Dein Denken (Warum = Perspektive), Deine Methode (Wie = Herangehensweise) und Dein tatsächliches, messbares Handeln (Was = TUN). Bleibe beständig und habe Geduld. Habe den Mut, Deine Komfortzone zu erweitern, damit Du Dich kontinuierlich weiterentwickelst, um Deine Ziele in greifbare Nähe zu bringen. Setze nicht auf Kurzfristigkeit, sondern kreierte Deine nachhaltige Strategie.

Zielsetzungen dieses Buches

Was ist mit diesem Buch alles möglich? Einfach alles und nichts! Was, nichts? Ja, Du hörst richtig. Warum sage ich Dir das nicht blumiger, wie es viele Bücher, Podcasts, Videos oder Seminare versprechen? Ganz einfach: Dieses Buch kann nur dann einen positiven Einfluss auf Dein Leben haben, wenn Du bereit bist, die Inhalte anzunehmen und anzuwenden. Alles beginnt mit Dir ... Du tust bereits den ersten wichtigen Schritt, indem Du diese Zeilen liest. Erst wenn Du verstehst und verinnerlichst, dass Du der Superheld in dieser Geschichte bist, erst dann kannst Du die Welt (der Verkaufsgespräche) zurückerobern und retten. Es genügt ein einziger zündender Gedanke, der Dein ganzes Leben zum Positiven verändern kann. Deshalb erzielen die folgenden Zielsetzungen meines Buches mögliche Effekte auf Dein Leben. Was das am Ende für Dich bedeutet, hängt allein von Dir ab ... Schau Dir den Kompass auf der linken Seite an: Dieser ist eindeutig auf das Thema Verkauf ausgerichtet. Dennoch wirst Du in [Kapitel 1](#) schnell merken, dass es in diesem Buch um mehr geht als nur um den Verkauf. Darüber hinaus findest Du einige WERTvolle praktische Tipps, die ich der Einfachheit halber mit einem! gekennzeichnet habe. Sowohl die Formulierungen als auch die Zeichnungen wende ich tagtäglich im Verkauf erfolgreich an.

Mein Tipp: Fasse diese für Dich zusammen und formuliere die Botschaft mit Deinen eigenen Worten unter Berücksichtigung der Verkaufsstandards. So entwickelst Du Deinen persönlichen roten Verkaufsleitfaden. Du kannst die Worte auch gerne übernehmen.

Wenn Du dieses Buch liest, ist es möglich, dass Du:

- **mehr Geld in Deinem Job, Deiner Tätigkeit oder Deiner Rolle verdienst,**

- **Produkte, Dienstleistungen, Konzepte einfacher verkaufst und/oder Kunden dazu veranlasst, sie zu kaufen,**
- **mehr über Dich und Deine Persönlichkeit und Deine wahren Antreiber im Leben erfährst und auch umsetzt,**
- **insgesamt zufriedener und erfolgreicher bist und**
- **verstehst und akzeptierst, dass es nur auf Dich ankommt und nur Du für Dich und Deine Ergebnisse verantwortlich bist.**

Kritik?

Bist Du kritik- und reflexionsfähig? Fühlst Du Dich durch das eine oder andere Wort angegriffen oder in Deiner Ehre verletzt? Wirfst Du das Buch weg, nur weil Dir ein oder zwei Passagen nicht gefallen und weil sie nicht so sind, wie Du sie Dir gewünscht hättest? Nein? Super, dann wird Dir dieses Buch einen MehrWERT bieten. Dieses Buch wird Dir keinen Honig um Deinen Mund schmieren. Dieses Buch wird Dich besser und erfolgreicher machen - vorausgesetzt, Du beginnst mit der kontinuierlichen Umsetzung. Lasse die Inhalte zunächst neutral auf Dich wirken und beWERTeE immer im Gesamtzusammenhang. Dann bist Du automatisch offener für neuen Input, der Dich weiterentwickelt.

Ich wünsche Dir von Herzen viel Freude mit diesem Buch, viel Erfolg bei der Umsetzung und weiterhin viel Gesundheit und den Glauben an Dich und das Gute im Leben ...

Dein Christian



# 1. Kapitel: Das Mindset eines Superverkäufers

## 1.1 Deine Superkraft schlummert in Dir

„Du musst zunächst in Deinem Kopf ein Superverkäufer sein, um dann wirklich ein Superverkäufer zu sein.“

„Stelle es Dir nur vor, dann wird es auch irgendwann so sein.“ So oder zumindest so ähnlich klingen die Tipps und Tricks erfolgreicher Menschen, die Dir (scheinbar) auf Deinem Weg zu Deinem Erfolg helfen wollen. Am Ende merkst Du dann aber meistens schnell, dass das alles nur Gelaber war. Und das ist es nur dann, wenn die Botschaft dieser Information nicht wirklich verstanden wurde.

Die meisten Menschen glauben, sie bräuchten nur den Wunsch zu äußern, etwas zu sein oder zu haben. „*Ich will Millionär sein.*“ Sagt ein Großteil der Menschen. Millionär sein bedeutet für viele, sich endlich alles leisten zu können, ohne verzichten zu müssen. Sie glauben, es sei wie in dem Disney-Film „Aladdin“, in dem ihnen ein Flaschengeist einen ihrer größten Lebenswünsche erfüllen kann. Aber genau das ist es nicht. Die Botschaft bedeutet, dass wir zunächst mit unserem Mindset verstanden haben müssen, was es bedeutet das zu sein, was wir sein wollen. Was bedeutet es

denn konkret, Millionär zu sein? Was tue ich, wenn ich Millionär bin? Was gönne ich mir dann? Die Fragen, die sich die Menschen stellen, beziehen sich eher darauf, was sich alles verändern wird, wenn sie es endlich sind. Das bedeutet, dass das Geld, das sie dann zur Verfügung haben, bereits in ihrem Kopf geplant und ausgegeben ist. Wenn sie dann Millionäre sind, ist das kein dauerhafter Zustand, denn das Geld wird wieder ausgegeben. Der obige Satz hat eine tiefere Bedeutung für unser ganzes Leben, also auch für Deinen Verkaufserfolg, egal ob Du Millionär bist oder nicht. Denn wenn Du weißt, wer Du sein willst, dann weißt Du auch, was Du dafür tun musst, um es zu werden. Mit anderen Worten: Wenn Du ein erfolgreicher Verkäufer sein willst, ist es zunächst WERTvoll, die folgenden Fragen für Dich selbst zu beantworten:

- Wann ist man ein erfolgreicher Verkäufer, oder was bedeutet es, einer zu sein?
- Was machen erfolgreiche Verkäufer besser als andere?
- Wie denken erfolgreiche Verkäufer?
- Warum willst Du ein erfolgreicher Verkäufer sein?
- Wie viel Geld verdienst Du als erfolgreicher Verkäufer?

Um diese und noch weitere Fragen zu beantworten ist es notwendig in meine eigene Vergangenheit zurückzukehren. Bevor Du Deine erfolgreichen Verkaufswerkzeuge in den [Kapiteln 2](#) und [3](#) erhältst, möchte ich Dir zeigen, welche Faktoren mich zu einem Superverkäufer haben werden lassen. Begeben wir uns also auf eine spannende Reise in uns selbst und meine eigene Geschichte.

Es war im Herbst 2016. Ich war absolut am Ende mit meinen Kräften und Nerven angelangt. Eine gescheiterte Beziehung, den Job gekündigt, die Wohnung aufgegeben, das Auto verkauft und in mein Kinderzimmer zu meinen Eltern gezogen. Meinen Eltern bin ich auf ewig dankbar, dass sie

mich aufgenommen und mir alle Zeit der Welt gelassen haben, um persönlich wieder auf die Beine zu kommen. Ich stand kurz vor meinem 30. Geburtstag und fühlte mich miserabel, ohne jegliche Motivation, irgendwie weiterzumachen. Es war für mich eine einzige Katastrophe und machte mich immer depressiver. Auf einen Schlag verlor ich fast alles im Leben, worauf ich so lange hingearbeitet hatte. Bis zu diesem Zeitpunkt wusste ich nicht wirklich, wie ich weitermachen sollte, wie es in meinem Leben vorangehen sollte. Mein Lebenslauf, der mit ständigen Arbeitgeberwechseln geschmückt war, führte dazu, dass ich von jedem neuen Arbeitgeber nicht unbedingt mit Kusshand empfangen wurde. Ich hatte immer gedacht, dass ich weiß, was ich will ... Aber in dieser Zeit löste sich dieser Gedanke mehr und mehr in Luft auf. Bisher hatte ich von mir immer den Eindruck gehabt, ein guter Verkäufer zu sein. Im Nachhinein betrachtet hatte das aber alles nur herzlich wenig mit Verkauf zu tun.

Mein Leben war ein riesiger Scheiterhaufen ... Doch dann änderte sich alles mit Francesca, meiner jetzigen Frau, die ich etwa zwei Monate später kennenlernte. Zum damaligen Zeitpunkt dachte ich immer noch, ich hätte schon viel erreicht und wüsste eine ganze Menge - aber in Wirklichkeit wusste ich überhaupt nichts! Und noch weniger wusste ich, wie man Versicherungen richtig verkauft. Mir fehlte der entscheidende Impuls, eine Info, etwas noch nie Dagewesenes - so war zumindest bis dato meine Annahme. Retrospektiv betrachtet war jedoch auch dieser Gedanke falsch. Denn alles, was ich brauchte, war bereits vorhanden. Leider hatte ich nur noch nicht den richtigen Rahmen gefunden, um mein volles Potenzial zur Geltung zu bringen ... Doch genau diesen Rahmen gibt es jetzt! Und jetzt wirst Du von meinem umfangreichen Potenzial profitieren und ein viel erfolgreicherer Versicherungsverkäufer werden ...

Du wirst positiv überrascht sein, wie unser Mindset, also unsere Denkweisen, Glaubenssätze und Verhaltensmuster uns prägen und beeinflussen und die Faktoren den eigenen Lebensweg entscheidend mitbestimmen. Denn ein erfolgreiches Mindset beginnt zunächst bei den einfachen Dingen des Lebens ...

## SEI DANKBAR und DEMÜTIG

Viele erfolgreiche Menschen schreiben immer wieder über das Thema „Dankbarkeit“. Tatsächlich klingt es zunächst einmal ziemlich esoterisch. Bei näherer Betrachtung ist dies jedoch einer der Schlüssel zu einem insgesamt erfüllteren Leben. Warum? Wer zu schätzen weiß, dass das Leben und die wirklich guten Umstände (vor allem hier in Deutschland) keine Selbstverständlichkeit sind, hat in seiner Lebenseinstellung bereits mehr Reichtum als alles Geld der Welt zusammen. Ist Dir bewusst, dass Du eine Aufgabe in Deinem Leben hast, die nur Du (und ausschließlich DU!) erfüllen kannst und niemand sonst? Ist Dir klar, dass Du Talente, Fähigkeiten, Wissen und Gesundheit bekommen hast, um daraus etwas zu machen? Wer sonst als Du mit diesen Fähigkeiten sollte Deine persönliche Lebensgeschichte schreiben? Leider wird dies den meisten Menschen erst dann bewusst, wenn sie die positiven Dinge des Lebens verloren haben. Ein Mensch, der plötzlich krank wird, würde alles dafür geben, wieder gesund zu sein. Dafür wäre er sehr dankbar. Aber warum können wir nicht schon im gesunden Zustand dafür dankbar sein? Warum sind es oft die äußeren Umstände, die sich zuerst ändern müssen, damit wir uns der positiven Dinge, die wir haben, bewusstwerden und dafür dankbar sind? Es sind gerade die Dinge des Lebens – die selbstverständlichsten Dinge –, die in uns Dankbarkeit und Demut hervorrufen sollten.

„Wunder gibt es immer wieder.“

(Songtitel von Katja Ebstein)

Glaubst Du wirklich, dass Du nur zufällig hier auf der Erde bist? Ja? Okay. Um es in der Versicherungssprache, also in Wahrscheinlichkeiten, auszudrücken, kann ich Dir sagen: Dass Du als Mensch geboren wurdest, ist unwahrscheinlicher, als sechsmal hintereinander im Lotto zu gewinnen. **Deine Chance lag nämlich bei eins zu vierhundert Trilliarden (1:400.000.000.000.000.000.000.000).** Krass, oder? Du hast Dich bereits für die Möglichkeit zu leben durchgesetzt, und doch reden wir uns ständig ein, etwas nicht zu können oder dass wir nicht viel WERT sind. Wir sind nicht dankbar dafür, „nur“ am Leben zu sein, sondern orientieren uns immer an dem, was wir noch nicht haben, was unser Hier und Jetzt oft klein und bedeutungslos macht.

Wie wäre es, wenn wir einfach dankbar dafür wären, dass wir in diesem Land leben dürfen? Im Prinzip haben wir in Deutschland alle Möglichkeiten der persönlichen Entfaltung. Wir haben alles in Hülle und Fülle und dennoch sind wir unzufrieden. Eines möchte ich deutlich machen: Es geht dabei nicht darum, ein Ziel zu haben und dieses erreichen zu wollen. Es geht darum, dass wir, bevor wir diesen Weg des Erfolgs einschlagen, erst einmal bewusst innehalten und dankbar dafür sind, dass wir dieses Leben leben dürfen. Das macht uns alle von Opfern zu Machern ...

Bist Du davon überzeugt, dass es andere besser können als Du? Dann ist [Kapitel 1](#) genau das Richtige für Dich. Dass Du und nur Du dieses Buch gerade liest, ist kein Zufall. Wer dankbar für sein Leben, seine Zeit und den damit verbundenen Möglichkeiten ist, wird zum Macher seiner eigenen Story. Mir ist durchaus bewusst, dass wir alle Menschen sind, aber wer kann schon sagen, dass nicht jeder

von uns etwas Göttliches in sich trägt? Wer begrenzt uns denn in unserem Denken und Handeln? Nur wir selbst!

Dir wird nichts im Leben geschenkt,

und doch wurde Dir dieses Leben geschenkt.

Glaubst Du wirklich, dass die Menschheit heute technologisch so weit fortgeschritten wäre, wenn es nicht Menschen gegeben hätte, die Dinge anders gemacht hätten als die Masse? Was wären wir noch heute ohne das Licht? Wusstest Du, dass der Erfinder der Glühbirne, Thomas Edison, 1.000-mal scheiterte, bevor er die Glühbirne beim 1.001. Versuch entwickelte? Wonach suchen wir bei erfolgreichen Menschen? Höchstwahrscheinlich suchen wir nach ihren Erfolgen, richtig? Wir neigen dazu, zu ignorieren, wie oft diese Menschen jedoch zuvor scheiterten, wie oft sie kurz vor dem Aus standen und wie oft sie an sich selbst zweifelten. Und bei uns nehmen wir genau das in den Fokus unseres Lebens. Merkst Du etwas? Jetzt wird der ein oder andere sagen oder denken: *„Und wieder so einer, der einfach nur labert. Der weiß doch gar nicht, in welcher Situation ich gerade stecke und was ich schon alles durchgemacht habe.“* Ja, es mag sein, dass ich tatsächlich nicht erahnen kann, was Du alles in der Vergangenheit durchgemacht hast. Und genau deshalb möchte ich Dich in der Gegenwart ermutigen, Deine Talente weiter zu perfektionieren, indem Du am Ball bleibst und Dich ständig weiterentwickelst. Denn der Tag wird kommen, an dem sich all Deine Tränen, Deine Mühen und Deine Sorgen auszahlen werden. Wann genau das ist, kann ich Dir nicht sagen. Aber wenn Du aufgibst, wirst Du es nie herausfinden. Denn Du hast nur dieses eine Leben, um es Dir selbst zu beweisen und Deine Ziele zu erreichen ... Also halte es fest und lass es nie wieder los. Denn viele andere Menschen auf dieser

Welt wären glücklich, wenn sie nur einen Teil Deines Lebens leben könnten.



## Das Experiment mit den Affen



Kennst Du das auch: Du hast es ein- oder zweimal versucht und es war nicht erfolgreich? Danach hast Du es wahrscheinlich nicht weiter versucht. Und wahrscheinlich haben Dir vorher oder nachher noch Menschen eingeredet, dass es doch sowieso nicht funktioniert. Na super! Und genau das ist der Klassiker für das Scheitern. Ich möchte Dir das anhand eines Experiments mit Affen verdeutlichen. Es gibt übrigens viele Experimente mit Affen, dieses hier macht das Problem aber besonders deutlich:

Eine Gruppe von Forschern sperrte vier Affen in einen Käfig. In der Mitte des Käfigs stand eine Leiter. Oben an der Decke des Käfigs hing ein Strauch voller saftiger, gelb leuchtender Bananen. Da Affen Bananen lieben, war es nicht verwunderlich, dass der Erste der Affen die Leiter hinaufkletterte, um eine Banane zu ergattern. Als der Affe jedoch den Bananenstrauch berührte, bekam er einen gewaltigen Stromschlag. Daraufhin versuchte es ein anderer Affe. Das Ergebnis war das Gleiche. Zack, ein schmerzhafter Stromschlag. Die beiden Affen wiederholten dies mehrere Male, bis sie merkten, dass sich die Mühe nicht lohnte. Im Gegenteil, der Schmerz für das mögliche Vergnügen war einfach zu groß.

Anschließend wurden die beiden Affen, die die Elektroschocks erlitten hatten, durch zwei neue Affen ausgetauscht. Diese beiden neuen Affen wussten nichts von den Elektroschlägen. Sie sahen nur die Bananen. In der

Zwischenzeit schalteten die Forscher heimlich den Strom ab, sodass es für alle Affen ein Leichtes gewesen wäre, die Bananen zu pflücken und zu verspeisen. Als einer der neuen Affen nun versuchte, die Leiter hochzuklettern, hinderten ihn die beiden anderen Affen (die den Schmerz nur beobachtet hatten) mit aller Macht daran, die gleiche schmerzhafteste Erfahrung zu machen. Auch der zweite neue Affe schaffte es nicht bis zu den Bananen, denn seine Artgenossen, die von Anfang an im Käfig waren, taten alles, um den beiden neuen Affen den Schmerz zu ersparen ...

Das Gegenteil von Erfolg =?

Was soll Dir dieses Experiment verdeutlichen? Genau dieses Beispiel ist auf unser ganzes Leben anwendbar. Und es geht noch einen Schritt weiter: Wir glauben, wir haben eine Vorstellung davon, was wir werden wollen. Die meisten von uns wollen

reich und schön sein. Wenn man diese Menschen dann fragt, was Reichtum für sie konkret bedeutet, höre ich ... nichts. Allein an der Definition des Wortes „Reichtum“ scheitert der Weg zum Erfolg. Also wissen viele gar nicht, was sie eigentlich wollen? Genau! Sie lassen sich treiben und glauben, dass sich der Erfolg von selbst einstellen wird. Ich möchte betonen, dass es völlig in Ordnung ist, sich im Leben treiben zu lassen oder diesen Glaubenssatz zu haben. Ist das auch bei Dir so? Dann hör auf, Dich über das Ergebnis zu beschweren. Hör auf anderen die Schuld für Deinen nicht realisierten Erfolg (nicht Misserfolg!) zu geben. Ich spreche hier nicht von Misserfolg, denn Misserfolg ist nicht das Gegenteil von Erfolg. Misserfolg entsteht, wenn man es versucht hat und es nicht so funktioniert, wie man sich es vorgestellt hat. Man versucht (sucht) dann einen anderen Weg und verliert das Ziel nicht aus den Augen. Das Gegenteil von Erfolg ist also es gar nicht erst zu versuchen.

Genau das ist in der zweiten Phase des Experimentes mit den Affen geschehen. In der Realität passiert das jeden Tag: Menschen erzählen Dir, warum etwas nicht funktioniert, obwohl sie es selbst meist gar nicht erlebt haben. Diese Menschen hören von anderen Menschen, in den Nachrichten oder in den sozialen Medien, dass es sich nicht lohnt, es zu versuchen, nur weil diese Menschen (viele vielleicht) es nie geschafft haben. Hinterfragen wir die Gründe für das Versagen? Nein! Wir geben uns mit einer solchen Aussage zufrieden, da es unsere Komfortzone nur bestätigt und insgesamt einfacher ist. Ob das jedoch richtig ist, werden wir nie herausfinden, weil wir es nie ausprobiert haben (= Misserfolg). Dann gibt es noch die Menschen, die es mehrmals versucht haben, aber leider mehrmals gescheitert sind und aufgegeben haben. Sie haben sich bewiesen, dass es nicht funktioniert, und geben diesen Glaubenssatz an andere Menschen weiter. Wer sagt denn, dass es nicht auch beim nächsten Versuch geklappt hätte?

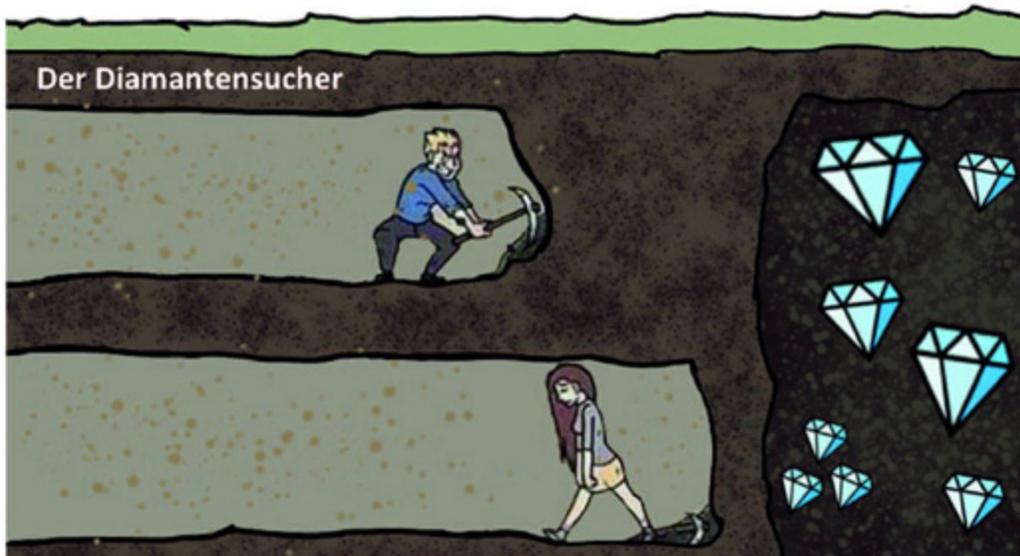


Bild: Der Diamantensucher

Autor: Pascal Thöne