

Optimierung der eigenen Einstellung

Oder warum Verkaufstechniken und Organisations-talent noch keinen perfekten Verkäufer ausmachen. Innenansichten eines Verkaufstrainers; Teil 1

Wenn (Außendienst-) Mitarbeiter über längere Zeiträume in den offiziellen Verkaufstatistiken des Arbeitgebers immer auf den hinteren (Abstiegs-) Plätzen stehen, wird es oft eng. Der einzelne sieht meistens auch keine realistischen Chancen, wie er aus diesem Dilemma herauskommen kann. Selten helfen Arbeitgeber dann mit einem individuellen oder einem Team-Coaching. Noch seltener bedient man sich in solchen Fällen professioneller externer Hilfe.

Aber vor der oft unausweichlichen Trennung von solchen Mitarbeitern sollte doch alles unternommen werden, um hier eine Verbesserung zu erzielen. Das erstaunliche Ergebnis hierbei kann tatsächlich sein, dass einige dieser Mitarbeiter durchaus besser werden und damit zwangsläufig die Gesamtleistung des Vertriebsteams erhöhen helfen. Plötzlich finden sich dann sicher geglaubte Mitarbeiter auf den jetzt wieder freien Abstiegsrängen. Bisher hatten diese Mitarbeiter sich im ungefährdeten Mittelfeld sicher gefühlt und keinen Grund gesehen, sich verkäuferisch zu verbessern. Jetzt plötzlich besteht für sie aber Handlungsbedarf. Sie wollen verständlicherweise auf keinen Fall „unten“ stehen.

Prinzipiell muss man sich immer wieder verdeutlichen,

welche Säulen den gesamten vertrieblichen Erfolg von Mitarbeitern ausmachen:

1. Verkaufstechniken
2. Organisation
3. Einstellung
4. Persönlichkeit (schwer trainierbar)

Als (Verkaufs-) Trainer ist man traditionell nicht auf die Verbesserung von Organisationsdetails spezialisiert, sondern konzentriert seine Arbeit auf die anderen Säulen zum Erfolg. Die Verbesserung von Verkaufstechniken wird häufig in zu vielen Trainings überstrapaziert und führt oft auch nicht zu den gewünschten Ergebnissen. In diesem Beitrag erfolgt die Konzentration auf die wesentliche Säule: „Verbesserung der eigenen Einstellung“

Speziell hier haben oft gerade die Mitarbeiter zwischen 40 und 55 Jahren, die sich eventuell auch noch in einer Lebenskrise befinden, aus Sicht des Autors größten Coaching- und Trainingsbedarf.

Fangen wir doch einfach an, welche Einstellung den Autor charakterisiert: Ewald W. Schneider ist nicht für metaphysische Erweckungen zuständig, sondern für „erdennahe“ Aufgaben durch harte Arbeit mit Freude. Ich will meinen Humor dabei nicht verlieren. Und mit theoretischen und standardisierten Erfolgslehren, Me-

thoden und Vorschlägen von der Stange kann ich auch nicht viel anfangen. Und die Art und Weise, wie Menschen miteinander umgehen und kommunizieren, entscheidet eben nicht nur bei mir über den verkäuferischen Erfolg. Es gibt sicher viele Methoden, um die eigene Einstellung zum Beruf, zum Privatleben und zum Leben im Allgemeinen grundlegend positiv zu beeinflussen. Der eine fährt gnadenlos 8.000 Kilometer mit seinem Rad durchs Land, ein anderer holt sich frische Gedanken beim regelmäßigen Joggen durch den Wald. Wesentlich ist aber, dass man seine Einstellung ändern will und auch bereit ist, Impulse und Ratschläge von außen anzunehmen.

„If you can dream it, you can do it.“ Dieser Satz stammt von Walt Disney, einem anerkannt erfolgreichen Unternehmer. Wie Recht er hat! Ein Traum lässt sich nicht verdrängen. Er kehrt immer wieder zurück und jagt den, der ihn einmal zu träumen wagte. Die innere Einstellung spielt eine, wenn nicht sogar die alles entscheidende Rolle. Sie müssen den Erfolg auch wirklich wollen! Es ist sozusagen der Angelpunkt, worum sich alles dreht; die zentrale, alles überschattende Frage: „Was um alles in der Welt erwarte ich von mei-

nem Leben?“ Erfolg beginnt im Kopf. Erfolgreiche Unternehmer machen nicht grundsätzlich etwas Anderes als Sie, sie machen das Gleiche wie Sie – aber grundsätzlich anders! Wem jedoch die nötige innere Einstellung fehlt, der kann nicht erfolgreich werden. Ob Sie es glauben oder nicht: Wenn Ihre innere Einstellung stimmt, haben Sie schon zwei Drittel Ihres Erfolgs in der Tasche! Jeder Mensch kann erfolgreich und vermögend sein. Er muss es nur richtig wollen. Dazu muss er jedoch seine alten „Programmierungen“ (Glaubenssätze) durch neue ersetzen.

Erfolgreiche Menschen reden sich oft ein: „Ich würde ja so gerne, aber...“, „Das schaffe ich nie“, „Das ist nichts für mich“. Was sind Glaubenssätze? Glaubenssätze sind Filter, die die Art und Weise, in der wir unsere Umwelt und uns selbst wahrnehmen, in eine bestimmte Richtung lenken. Es gibt einschränkende und erlaubende Glaubenssätze. Beispiele für einschränkende (und leicht zu erkennende) Glaubenssätze: Wer schön sein will, muss leiden – Das Leben ist schwer – Ich muss mich immer anstrengen – Von nichts kommt nichts. Beispiele für erlaubende (positive) Glaubenssätze: Alles ist möglich – Das Leben ist ein Abenteuer – Mir fällt das Glück in den Schoß – Alles geht wie von selbst (Teil 2 in **diy** 1/2207).

Ewald W. Schneider