

BUSINESS:

DER KUNDE IM KOPF

WIE DEINE INNERE STIMME deinen Verkaufserfolg beeinflusst.

TEXT: DR. MAGDA BLECKMANN, EXPERTIN FÜR ERFOLGSNETZWERKE

SERIE

*Schlagfertig
kommunizieren*

TEIL 11



Sales Agents überzeugen täglich Kunden, doch oft torpediert sie ein unsichtbarer Gegner: die eigene innere Stimme. Zweifel, Selbstkritik und negative Gedanken wirken wie der gefährlichste Kunde – sie kosten Energie, Selbstvertrauen und manchmal sogar den Abschluss. Mit Mentaltraining und Gedankendisziplin lernen Sie, die eigene Selbstkommunikation zu steuern und so

gelassener, klarer und erfolgreicher aufzutreten.

WENN DER INNERE KRITIKER AM VERHANDLUNGSTISCH PLATZ NIMMT

Stellen Sie sich vor, Sie fahren zu einem wichtigen Termin. Schon im Auto laufen Gedanken: „Der Preis ist zu hoch“ oder „Hoffentlich fragt er nicht nach der

Konkurrenz“ oder „Ich hätte mich besser vorbereiten müssen“. Diese Gedanken wirken wie kleine Saboteure. Sie erzeugen Nervosität, verunsichern Ihre Körpersprache und schwächen Ihre Stimme. Der Kunde spürt das – selbst wenn Sie es gar nicht aussprechen.

Ein reales Beispiel: Ein Sales Agent bereitete sich monatelang auf einen Großkun-

den vor. Am Tag des Termins hörte die Vertriebsexpertin innerlich nur: „Was, wenn er ablehnt?“ Die Folge: zögerliche Argumentation, zurückhaltender Blick, kaum Nachdruck. Dabei hatte sie ein Topangebot. Ihre innere Stimme hat sie ausgebremst.

Die gute Nachricht: Selbstgespräche sind trainierbar. Mentaltraining zeigt, wie Sie aus einem strengen Kritiker einen inneren Coach machen. Statt „Du kannst das nicht“ kann die Stimme sagen: „Du bist vorbereitet. Geh Schritt für Schritt.“ Dieser kleine Wechsel verändert Haltung, Ausstrahlung und Gesprächsverlauf spürbar. Denn das, was wir uns innerlich zuflüstern, wirkt nach außen wie ein Echo.

ACHTSAMKEIT UND PRÄSENZ ALS ERFOLGSFAKTOR

Der Alltag von Sales Agents: Termine, Telefonate, Fahrten, Messen. Der Kopf hängt oft in der Vergangenheit („Warum habe ich das nicht besser gemacht?“) oder in der Zukunft („Was, wenn der Kunde abspringt?“). Achtsamkeit bringt Sie zurück ins Hier und Jetzt.

Ein Agent erzählte mir: „Früher war ich beim Kundengespräch gedanklich schon beim nächsten Termin. Heute nehme ich drei tiefe Atemzüge, bevor ich reingehende – und bin wirklich präsent.“ Das verändert die Begegnung: Die Kunden fühlen sich gesehen und ernst genommen.

VISUALISIERUNG – ERFOLG SCHON IM KOPF TRAINIEREN

Topsportler nutzen sie täglich – und auch im Vertrieb wirkt sie: Visualisierung. Stellen Sie sich den Termin so intensiv wie möglich vor, als ob er schon erfolgreich stattgefunden hätte. Und das nicht nur einmal, sondern öfters mit allen Sinnen und positiven Gedanken!

Ein Sales Agent testete es vor einer Messe: Er sah sich selbst innerlich ruhig, offen und souverän mit Interessenten sprechen – das stellte er sich ganz intensiv zwei

Wochen lang jeden Abend vor, bei jeder Autofahrt. Als die Messe startete, merkte er: Die Aufregung war weg, er wirkte gelassener, sprach mehr Menschen an – und schrieb bessere Abschlüsse.

MENTALTRAINING
ZEIGT, WIE SIE AUS
EINEM STRENGEN
KRITIKER EINEN
INNEREN COACH
MACHEN.

GELASSEN MIT RÜCKSCHLÄGEN UMGEHEN

Nicht jedes Gespräch führt zum Abschluss. Doch entscheidend ist, wie Sie innerlich damit umgehen. Ein „Das wars, ich hab versagt“ zieht Sie runter. Ein „Spannend, was kann ich daraus lernen?“ hält Sie handlungsfähig. Diese Resilienz ist Gold wert, gerade in einem Beruf, in dem Ablehnung dazugehört.

DREI ÜBUNGEN, DIE SOFORT WIRKUNG ZEIGEN

1. Selbstgespräch beobachten. Hören Sie einen Tag lang auf Ihre inneren Kommentare. Beobachten Sie sich und verändern Sie die eigenen Gedanken. Seien Sie achtsam, wie Sie über sich denken.

Beispiel: Vor einem Telefonat denken Sie: „Der will bestimmt nichts.“ Würden Sie das Ihrer besten Freundin so sagen? Wohl kaum. Besser: „Vielleicht freut er sich, dass ich ihm eine Lösung anbiete.“

2. Stoppsignal & Ersatzgedanke. Stellen Sie sich ein rotes Stoppschild vor, wenn ein negativer Gedanke auftaucht – und ersetzen Sie ihn.

Beispiel: „Die finden mich zu teuer.“ – Stop! – „Ich zeige klar, warum mein Angebot diesen Preis wert ist.“ Sofort spüren Sie mehr Sicherheit.

3. Power-Frage. Drehen Sie „Was, wenn es schiefgeht?“ in „Was, wenn es gelingt?“

Beispiel: Auf einer Messe denken Sie: „Was, wenn niemand stehen bleibt?“ Fragen Sie sich: „Was, wenn heute genau die eine Person kommt, die mich weiterbringt?“ Ihr Blick, Ihre Offenheit – alles verändert sich.

Sie führen jeden Tag viele Gespräche – doch das wichtigste führen Sie mit sich selbst. Nutzen Sie Ihre innere Stimme als stärkenden Coach. Denn wenn Sie sich selbst vertrauen, überzeugen Sie auch andere.

ZITAT ZUM NACHDENKEN – AUS DEM TALMUD:

Achte auf deine Gedanken, denn sie werden Worte.
Achte auf deine Worte, denn sie werden Handlungen.
Achte auf deine Handlungen, denn sie werden Gewohnheiten.
Achte auf deine Gewohnheiten, denn sie werden dein Charakter.
Achte auf deinen Charakter, denn er wird dein Schicksal.

:



© Sissi Fürgler

DR. MAGDA BLECKMANN

ist Betriebswirtin und sorgt als erfolgreiche Speakerin für den perfekten Auftritt ihrer Kunden. Die gebürtige Steirerin ist gefragte Vortragende zu den Themen Netzwerken, Onlinebusiness und Schlagfertigkeit und Bestsellerautorin von zahlreichen Büchern.

Die ehemalige österreichische Spitzenpolitikerin hält schon seit vielen Jahren inspirierende Onlinemeetings und Präsenzationen. Seit 2020 läuft ihr exklusives und stark nachgefragtes Onlinemeeting-Masterprogramm.

office@magdableckmann.at
www.magdableckmann.at

SUMMARY

Sales Agents investieren viel in Produkte, Netzwerke und Strategien. Doch die wichtigste Ressource ist ihre mentale Stärke. Wer bewusst mit sich selbst kommuniziert, gewinnt Ausstrahlung, Resilienz und Gelassenheit – und das macht im Verkauf oft den Unterschied.