

GEDANKEN VERKAUFEN MIT

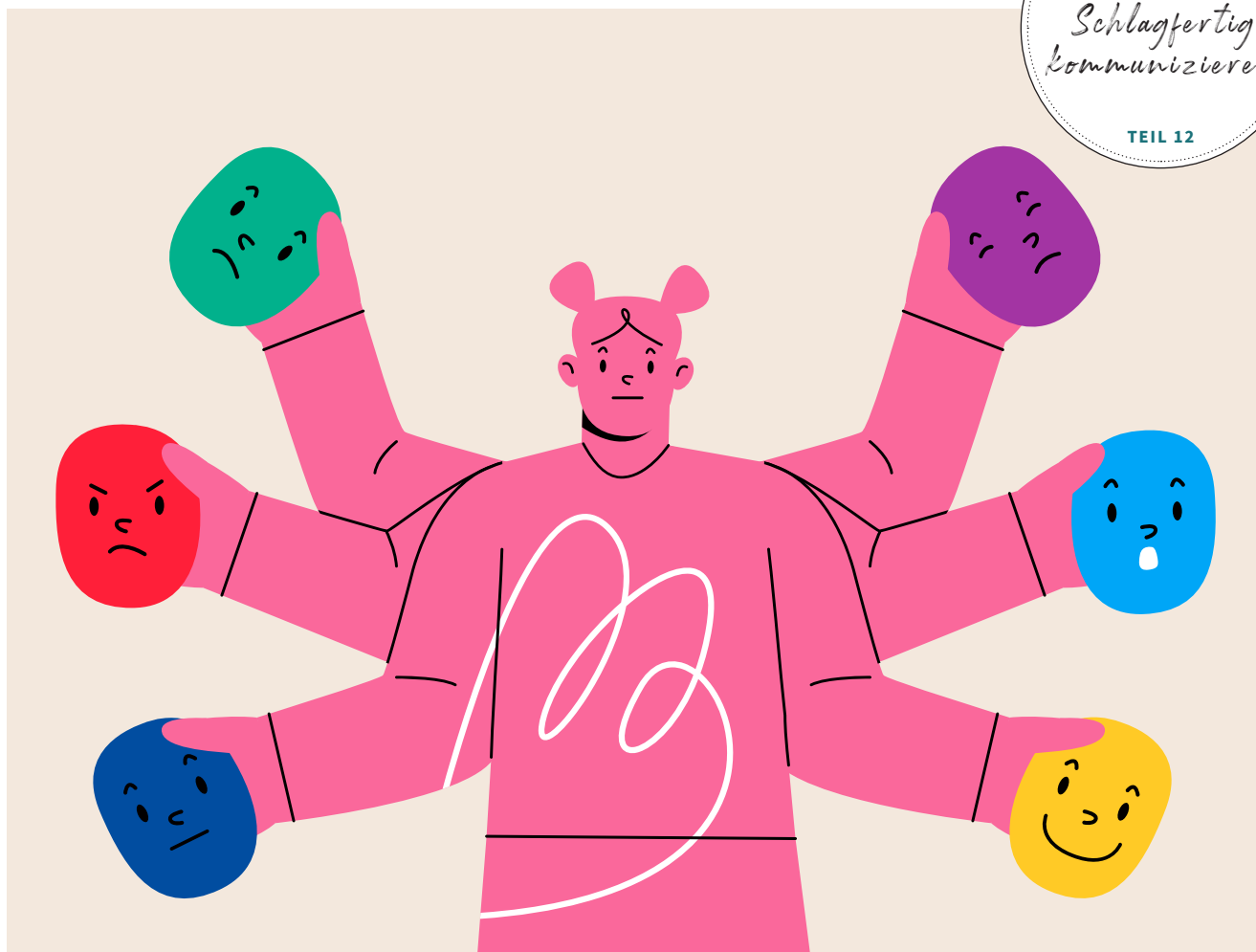
WARUM MENTALE STÄRKE IM VERTRIEB über Erfolg entscheidet.

TEXT: DR. MAGDA BLECKMANN, EXPERTIN FÜR ERFOLGSNETZWERKE

SERIE

*Schlagfertig
kommunizieren*

TEIL 12



Heute brauche ich unbedingt einen Abschluss. Herr K., seit 18 Jahren Sales Agent, sitzt im Auto vor seinem nächsten Termin. Die Umsatzzahlen drücken. Der Kunde ist groß, die Chance ebenso. Doch während er noch seine Unterlagen sortiert, läuft im Hintergrund ein Film ab:

- Wenn das heute nichts wird, wird es eng.
- Hoffentlich verhandle ich mich nicht wieder beim Preis.
- Der Einkäufer ist bekanntlich schwierig.

Was glauben Sie, mit welcher Energie er gleich durch diese Tür geht?

DER MOMENT VOR DEM GESPRÄCH ENTSCHIEDET

Im Vertrieb wird viel über Strategien gesprochen: Bedarfserhebung, Argumentation, Preisverhandlung. Doch der eigentliche Erfolgsfaktor beginnt früher – im Kopf. Gedanken sind keine Nebengeräusche. Sie sind Regieanweisungen. Sie steuern Körpersprache. Tonalität. Blickkontakt. Präsenz. Herr K. startet vorsichtig. Er argumentiert sauber, aber defensiv. Beim ersten Einwand des Einkäufers relativiert er seinen Preis schneller als nötig. Am Ende heißt es: „Wir melden uns.“ Zwei Wochen später begleitet ihn eine andere innere Haltung in ein vergleichbares Gespräch.

Diesmal beginnt sein innerer Dialog anders:

- Ich kenne den Nutzen meines Angebots.
- Ich höre genau zu und finde die Lösung, die passt.
- Ich verhandle auf Augenhöhe.

Das Gespräch verläuft ruhiger. Klarer. Souveräner. Am Ende steht ein Abschluss – nicht, weil das Produkt anders war. Sondern weil die innere Haltung es war.

GEDANKEN VERKAUFEN IMMER MIT

Kunden kaufen nicht nur Fakten. Sie kaufen Sicherheit. Vertrauen. Überzeugung.

KUNDEN KAUFEN NICHT NUR FAKTEN. SIE KAUFEN SICHERHEIT. VERTRAUEN. ÜBERZEUGUNG.

Wenn Sie selbst innerlich zweifeln, sendet Ihr Auftreten unbewusst Signale:

- leicht gesenkte Stimme
- vorsichtige Formulierungen
- zu frühes Nachgeben

Mentale Stärke bedeutet nicht, laut oder dominant zu sein. Sie bedeutet, innerlich klar zu sein. Ein Sales Agent erzählte mir: „Ich wollte nie zu fordernd wirken. Also habe ich Preisgespräche immer weich geführt.“ Das Ergebnis? Gute Gespräche – aber unter Wert abgeschlossene Verträge oder gar keinen Abschluss. Erst als er seinen Glaubenssatz erkannte – „Ich darf nicht aufdringlich sein“ – konnte er ihn verändern in: „Ich vertrete den Wert meiner Leistung.“ Allein dieser gedankliche Wechsel erhöhte seine Abschlussquote spürbar.

UND DANN KOMMT DIE ABLEHNUNG

Natürlich gehört ein Nein zum Vertrieb. Doch entscheidend ist, was danach im Inneren passiert. Nach einer Absage denken viele:

- Ich hätte es besser machen müssen.
- Der Kunde wollte mich nicht.
- Vielleicht bin ich einfach nicht überzeugend genug.

Ablehnung trifft oft nicht nur das Angebot, sondern das Selbstwertgefühl. Doch ein professioneller Umgang mit Ablehnung beginnt mit einer klaren inneren Trennung: Ein Nein ist Feedback

– kein Persönlichkeitsurteil. Fragen, die mental starke Vertriebsprofs stellen, lauten:

- Was genau war der Einwand?
- Welche Information fehlte?
- War es Timing, Budget oder Priorität?

Wer reflektiert statt resigniert, bleibt handlungsfähig. Ein Vertriebsprofi sagte einmal zu mir: „Früher habe ich nach drei Absagen an mir gezweifelt. Heute analysiere ich sie – und gehe mit neuer Klarheit ins nächste Gespräch.“ Das ist mentale Resilienz im Vertrieb.

MENTALE STÄRKE BEDEUTET NICHT, LAUT ODER DOMINANT ZU SEIN. SIE BEDEUTET, INNERLICH KLAR ZU SEIN.

DREI MENTALE HEBEL FÜR MEHR ABSCHLUSSSICHERHEIT

Bewusste Vorbereitung

Schreiben Sie vor wichtigen Terminen drei stärkende Gedanken auf. Ihr Gehirn braucht klare Anweisungen.

Unterbewusstsein programmieren

Gehen Sie wichtige Gespräche gedanklich mehrmals mit positivem Ausgang durch. Stellen Sie sich vor, wie souverän Sie auftreten – und spüren Sie bewusst das gute Gefühl dabei. Je öfter Sie dieses Erfolgsbild innerlich verankern, desto wahrscheinlicher wird es Realität.

Reframing bei Einwänden

Statt „Der Kunde blockiert“ denken

Sie „Der Kunde braucht noch Sicherheit“.

Zusatz Tipp: Erfolgsjournal

Notieren Sie regelmäßig gewonnene Gespräche, positives Feedback und gelöste Herausforderungen. Das stabilisiert Ihr Selbstbild – besonders nach Absagen.

Warum mentale Stärke Umsatz beeinflusst

Mentale Klarheit wirkt wie ein Verstärker. Sie erhöht Präsenz. Sie verbessert Argumentation. Sie stabilisiert in Preisverhandlungen. Und sie schützt vor emotionalem Verschleiß durch Ablehnung. Gerade in Zeiten anspruchsvoller Märkte entscheidet nicht nur Produktqualität, sondern innere Stabilität über nachhaltigen Erfolg.



© Sissi Furgler

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 Präsentationen. Seit 2020 läuft ihr exklusives und stark nachgefragtes Onlinemeeting-Masterprogramm.

office@magdableckmann.at
www.magdableckmann.at

SUMMARY

Gedanken verkaufen mit – immer. Die Frage ist: Arbeiten sie für Sie oder gegen Sie? Wer seine inneren Dialoge bewusst gestaltet, gewinnt einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil – unabhängig von Branche oder Marktphase. Denn Ihr wichtigster Verkaufspartner sitzt nicht im Außendienststeam. Er sitzt zwischen Ihren Ohren. Und wenn dieser Partner überzeugt ist, wird Erfolg planbarer.

DIE KRAFT DER GEDANKEN – EINFÜHRUNG & PRAXIS

Praktische Übungen, die Ihre Gedanken lenken, Kopf und Alltag sofort entspannen. 2-Tages-Seminar mit Dr. Magda Bleckmann über die BaBlü-Akademie am 23. und 24. Oktober 2026 online-LIVE. Für weitere Infos scannen Sie bitte den QR-Code.

