

Verkaufen - für alle,
die lieben was sie tun,
aber hassen, zu verkaufen

Datum

Uhrzeit

Warum hassen viele das Verkaufen?

- Wenig Bildungsangebot
- Zweifelhafte Vorbilder
- Schlechte eigene Erfahrungen mit Verkäufern

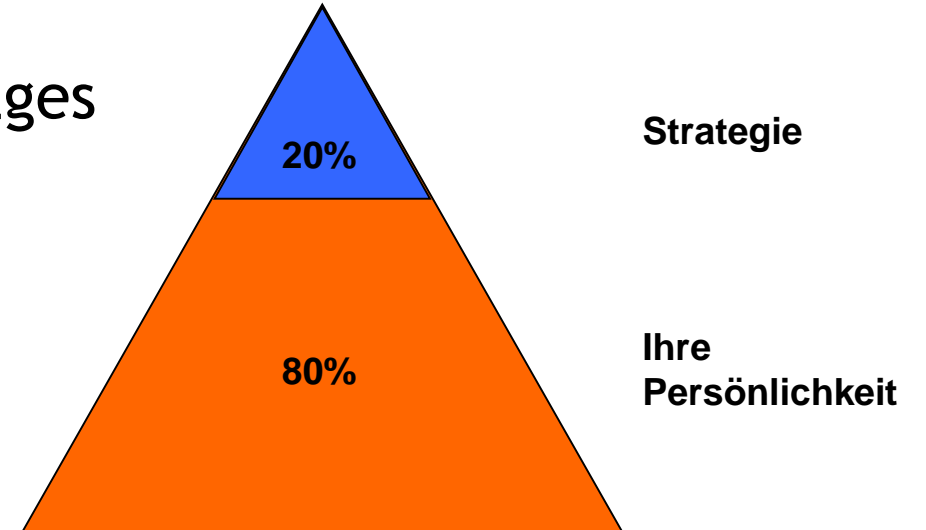


Wie kann man den begeisterten Verkäufer in jedem wecken?

- Stellen Sie wieder den Menschen in den Mittelpunkt
- Verkaufen Sie aus einer Perspektive des Helfen und Dienen
- Schaffen Sie wahren Mehrwert für Menschen
- Nutzen Sie Verkaufen als Quelle für den eigenen Selbstwert und das Selbstvertrauen

Was bestimmt Ihre Selbstwahrnehmung?

- Persönlichkeit, die Basis Ihres Verkaufserfolges
- Ihre täglichen Gedanken sind der Schlüssel
- Ca. 60.000 Gedanken pro Tag
- Durchschnittlich 85% davon sind negativ!
- Sie arbeiten verdammt hart an Ihrem täglichen Misserfolg



Wie mächtig sind Ihre Gedanken?



Was bewirken Ihre Glaubenssätze?

- Glaubenssätze sind individuelle Lebensregeln die für wahr gehalten werden.
- Glaubenssätze werden nicht angezweifelt und Sie stimmen Ihr Verhalten darauf ab.
- Jeder Mensch hat viele Glaubenssätze, die meisten davon sind unbewusst.

Beispiel für einen Glaubenssatz?

- Glaubenssatz: „Ich kann nicht verkaufen!“
- Glaubenssätze führen zu Überzeugungen.
- Überzeugungen sind der Kern dessen, wer Sie sind und was Sie tun.
- Lassen Sie Ihr Unterbewusstsein 24h / 7Tage die Woche gratis für Sie arbeiten

Wie ist Ihre Selbstwertschätzung?

- Geringer Selbstwert und Selbstvertrauen ist gelernt, nicht angeboren.
- Die Geburtsstunde des inneren Kritikers
- Ihr innere Kritiker mit seinem negativen Dialog hält Sie klein und angepasst.
- Bringen Sie den inneren Kritiker unter Kontrolle
- Begeistern Sie sich selber und Ihre Kunden

Wie setzen und erreichen Sie Ihre Ziele?

- Denken Sie GRÖSSER!
- Ziele jenseits der Komfortzone setzen.
- Auf Tagesziele herunterbrechen.
- Aufschreiben, und das Unterbewusstsein 24h / 7 Tage GRATIS dafür arbeiten lassen.

Warum kaufen Menschen eigentlich?

- Was verkaufen Sie wirklich?
- Welche Probleme lösen Sie für Ihre Kunden?
- Welche Grundbedürfnisse Ihrer Kunden befriedigen Sie?
- Der Kunde ist NIE an Ihren Produkten- Dienstleistungen interessiert, er will nur wissen „was bringt mir das?“

Die Angst vor dem NEIN des Kunden

- Ist eine existentielle Angst vor Ablehnung.
- Vermutlich jeder hat solche Erfahrungen aus der Kindheit.
- Als Kind waren Sie völlig abhängig von der Zuwendung der Eltern.
- Sie tragen immer noch dieses verletzte Kind mit sich herum
- Das NEIN des Kunden löst genau dieses unangenehme Gefühl wieder aus

Wie kriegen Sie diese Angst in den Griff?

- Wenn man jemanden fürchtet, dann kommt das daher, dass man jemandem Macht über sich einräumt -H. Hesse-
- Ängstliche GEDANKEN lösen Ängste und Panik aus.
- Mutige Gedanken lösen einen MUTANFALL aus.

Verkaufen Sie mit Begeisterung?

- Begeisterte Kunden kaufen, die Begeisterung kommt meist nur von Ihnen, oder sie kommt gar nicht.
- Verkaufen ist ein schöner Beruf, weil man auf Menschen eingehen kann und ihnen gutes tut.