

Der gute Weg zum Top-Verkäufer

Großer Umsatz durch viel Einsatz

Zu einem erfolgreichen Verkäufer wird man nicht geboren. Dazu ist Fleiß, Disziplin und Leidenschaft nötig. Mit seinem Buch »Nicht gekauft hat er schon« spricht Martin Limbeck all diejenigen an, die mehr aus sich herausholen möchten und die Kunst des Verkaufens beherrschen wollen.

Verkaufen will gelernt sein. Wer als Verkäufer tätig ist, muss mit viel Fingerspitzengefühl sich dem potenziellen Kunden nähern, da flapsige Bemerkungen oder Desinter-

esse sehr schnell ein lohnendes Geschäft zunichtemachen können.

Wer beispielsweise einen Besucher eines Ausstellungsraums nach seinem Äußeren beurteilt, kann böse damit auf die Nase fallen, wenn sich der etwas lässig angezogene Interessent als potenter Autoverkäufer herausstellt, sich aber wieder in Richtung Ausgang bewegt, nachdem ihm auf die Fragen nach Merkmalen eines bestimmten Autotyps die Worte »steht im Prospekt« zugerufen werden. Mit solchen Beispielen aus seinem eigenen

Leben zeigt Martin Limbeck auf, was ein guter Verkäufer niemals machen darf: Sich ein Vorurteil bilden.

Durch das ganze Buch geht es in lockerem Schreibstil zur Sache. Martin Limbeck breitet seinen großen Erfahrungsschatz aus seinem Verkäuferleben aus. Er mahnt an, als Verkäufer emotional und leidenschaftlich zu sein, sich nicht in technischem „blabla“ zu verrennen und auch nicht vor „König Kunde“ zu buckeln. Der Kunde ist mit ehrlichen Informationen zu versorgen und darf niemals „über den Tisch“ gezogen werden. Und er sagt offen: Aussteigen, wenn man einem Psychopathen gegenüber sitzt, der als Kunde seine vermeintliche Macht ausspielen will.

Wer als Verkäufer erfolgreich sein will, bekommt zugerufen, was dazu nötig ist: Fleiß, Fleiß und nochmals Fleiß. Das Wort »NEIN« bedeutet für einen guten Verkäufer noch ein Impuls. Nötig. Diese Kunst beherrschen Kinder perfekt. Diese quengeln solange, bis sie von der Mutter das lang ersehnte Eis bekommen. Hartnäckigkeit zahlt sich aus. Und noch etwas zahlt sich aus: Sich über den Kunden informieren und gewissenhaft auf das Verkaufsgespräch vorbereiten.

Eine prima Gesprächsbeziehung ist schon gelegt, wenn man im Kundengespräch beispielsweise lobend erwähnen kann, dass der Kunde eine prima Zeit im Halbmarathon gelaufen ist. Extrem? Nein, Martin Limbeck zeigt in seinem Buch viele solche Beispiele auf, die erfolgreiche Verkäufer auszeichnen.

Erfolgreiche Verkäufer kennen den Merksatz: »Behandle Menschen stets so, wie die Menschen behandelt werden möchten«. Gute Verkäufer hö-

ren zu, schauen hin, erkennen und verstehen. Dann erst reden sie, und zwar so, dass es beim anderen ankommt. Das Ziel ist, dem Kunden einen Nutzen zu verschaffen und zu seinem eigenen Erfolg sowie zu seiner Fortentwicklung beizutragen.

Doch auch ein Martin Limbeck ist nicht als Meister vom Himmel gefallen. Sein Weg zum Top-Verkäufer: Üben, üben und nochmals üben. Und immer darauf achten, von wem man lernt: Niemals von jemandem lernen, der nicht top beim jeweiligen Thema ist.

Nichts für Ängstliche

Ein Top-Verkäufer muss kompromisslos kontaktfreudig sein und darf keine Angst vor Titeln und Hierarchien haben. Ebenso ist das Telefon nicht als natürlicher Feind zu betrachten. Täglich 20 Telefonate führt der Top-Verkäufer im Schnitt. Und doch produziert der Top-Verkäufer nicht unnötige Heißluft mit der Gefahr, den Abschluss zu verpassen. Top-Verkäufer sind immer gut vorbereitet, stets gut angezogen, haben edles Schreibgerät, gute Uhren und makellose Schuhe.

Martin Limbeck mahnt an, sein Produkt nicht unter Wert zu verkaufen, nur damit man Umsatz machen kann. Wer bei Preisverhandlungen bereits einen Rabatt erwähnt,



Mit seinem Buch »Nicht gekauft hat er schon« ist Martin Limbeck ein toller Motivationskracher gelungen, der nicht umsonst die Charts der Bücherlisten gestürmt hat. Hier finden Verkäufer Lehrreiches, um Produkte an den Mann beziehungsweise die Frau zu bringen.

Titel:	Nicht gekauft hat er schon
Autor:	Martin Limbeck
Verlag:	Redline Verlag
ISBN:	978-3-86881-490-3
Jahr:	2013
Preis:	19,99 Euro

mag den Ast nicht, auf dem er sitzt, und setzt die Säge an. Rabattjäger müssen wissen, dass es ein Gesetz der Wirtschaft gibt: Man kann nicht für wenig Geld viel Leistung bekommen. Martin Limbeck rät daher dringend, niemals Rabatte anzubieten, denn danach muss schon der Kunde fragen. Dazu kommt, dass ein Kunde, der in Preisverhandlungen einsteigt, im Prinzip schon gekauft hat, weshalb es für Verkäufer keine Notwendigkeit gibt, von sich aus Rabatt anzubieten.

Ein Top-Verkäufer hat auch gelernt, Ablehnung im Verkauf nicht persönlich zu nehmen, denn sonst würde er irgendwann manisch-depressiv werden und sich womöglich mit Jack Daniels anfreunden. Im harmlosesten Fall wird er zum Bittsteller und Auftragsbettler beim Kunden. Top-Verkäufer lassen auch ihre schlechte Laune zuhause, denn diese hat beim Kunden nichts zu suchen. Top-Verkäufer wissen, dass 50 Prozent ihres Einkommens Schmerzensgeld sind und die anderen 50 Prozent für die Leistung sind, die sie erbringen. Im Verkauf geht es darum, mit viel Ablehnung umzugehen und trotzdem dabei Herzblut zu behalten.

Ein Top-Verkäufer beherrscht neueste Techniken des Verkaufens. Schließlich fährt auch kein guter Skifahrer mit veraltetem Material den Berg runter und die besten Rennfahrer sitzen nur in den besten Autos. Ein Top-Verkäufer will die Nummer eins in seinem Revier werden. Wenn aber der angehende Top-Verkäufer das Geld in den Fokus stellt, wird er nie ein Top-Verkäufer werden. Auch diese Warnung gibt Martin Limbeck in seinem Buch.

Die besondere Kunst liegt darin, das Klatschen einer Hand zu hören, also zu verkaufen, ohne an das Geld zu denken. Ein Top-Verkäufer gibt niemals einen Kunden auf. Auch wenn von diesem hundertmal eine Absage gekommen ist, er bleibt stets im Gedächtnis des Top-Verkäufers – für immer!

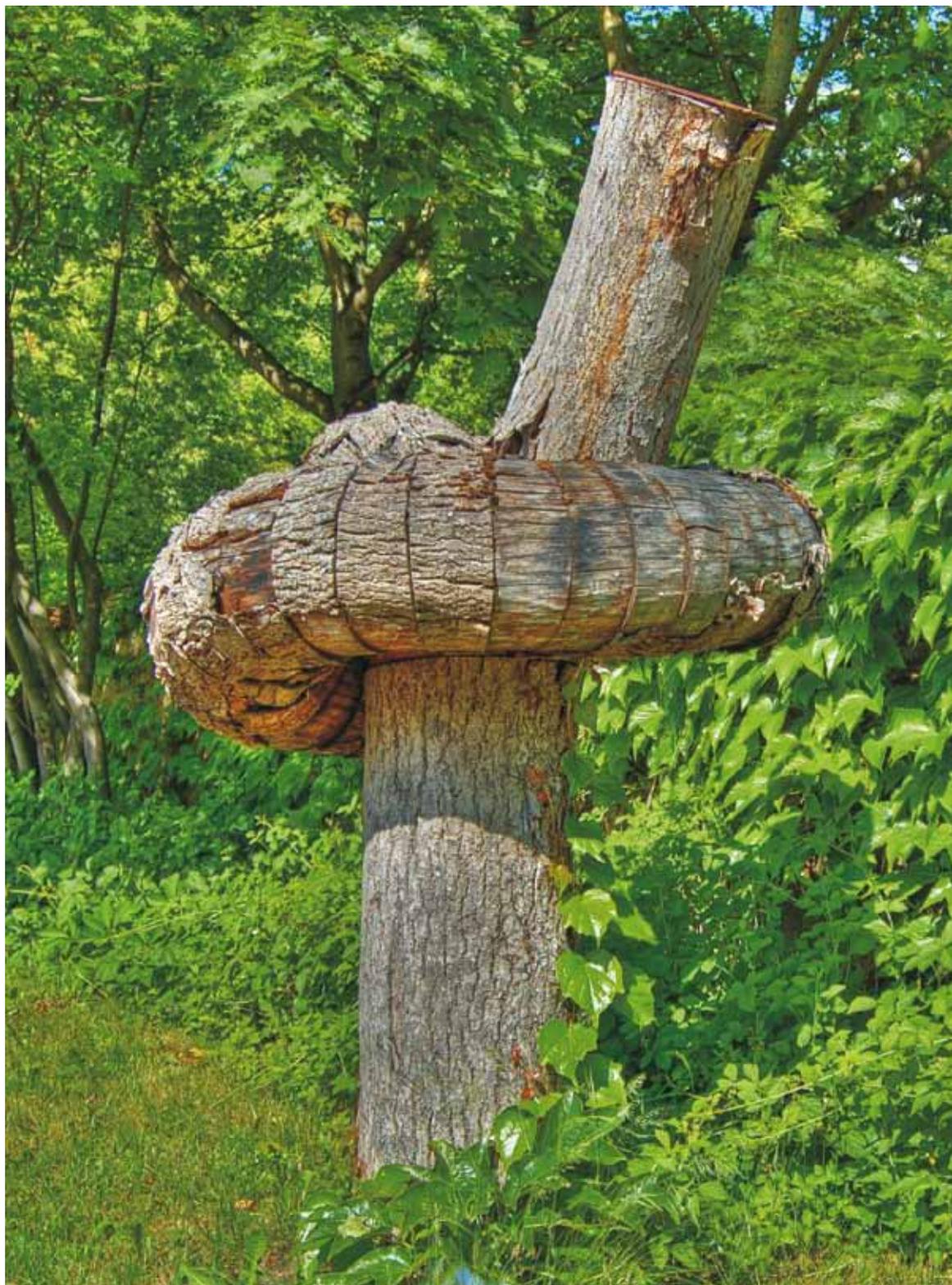
Das Buch ›Nicht gekauft hat er schon‹ ist ein fesselndes Werk für all diejenigen, die endlich dem farblosen Durchschnitt der Verkäufermasse entfliehen wollen. Martin Limbeck versteht es meisterhaft, wichtige Merkgelungen in unterhaltsamer Form ins Gedächtnis des Le-

sers zu lotsen. Seine Anregungen sind keine Leerformeln, sondern in und aus der Praxis geborene Handlungsweisen, die den Weg zum Top-Verkäufer ebnen. Das Buch kann daher bedenkenlos als Motivations-Kracher allen empfohlen werden, die endlich ihr Leben

als graue Verkaufsmaus beenden wollen oder auf der Suche nach einem tollen Beruf sind, in dem sie wirklich Gas geben können.



redline-verlag.de



Stauenswerte Informationen

Welt der Fertigung –
mehr muss man nicht lesen



www.weltderfertigung.de