

6 GRÜNDE

DIE VERKÄUFER
ZUM GRÖSSTEN
UMSATZ-VERHINDERER
MACHEN

&

DEINE
PERSÖNLICHE
ERFOLGS-CHECKLISTE

DIE DIR SCHNELL UND EINFACH KLARHEIT LIEFERN,
WELCHE BEREICHE DU VERBESSERN KANNST.
FINDE HERAUS, WAS DICH DAVON ABHÄLT, MEHR ZU
VERKAUFEN UND ZU VERDIENEN.



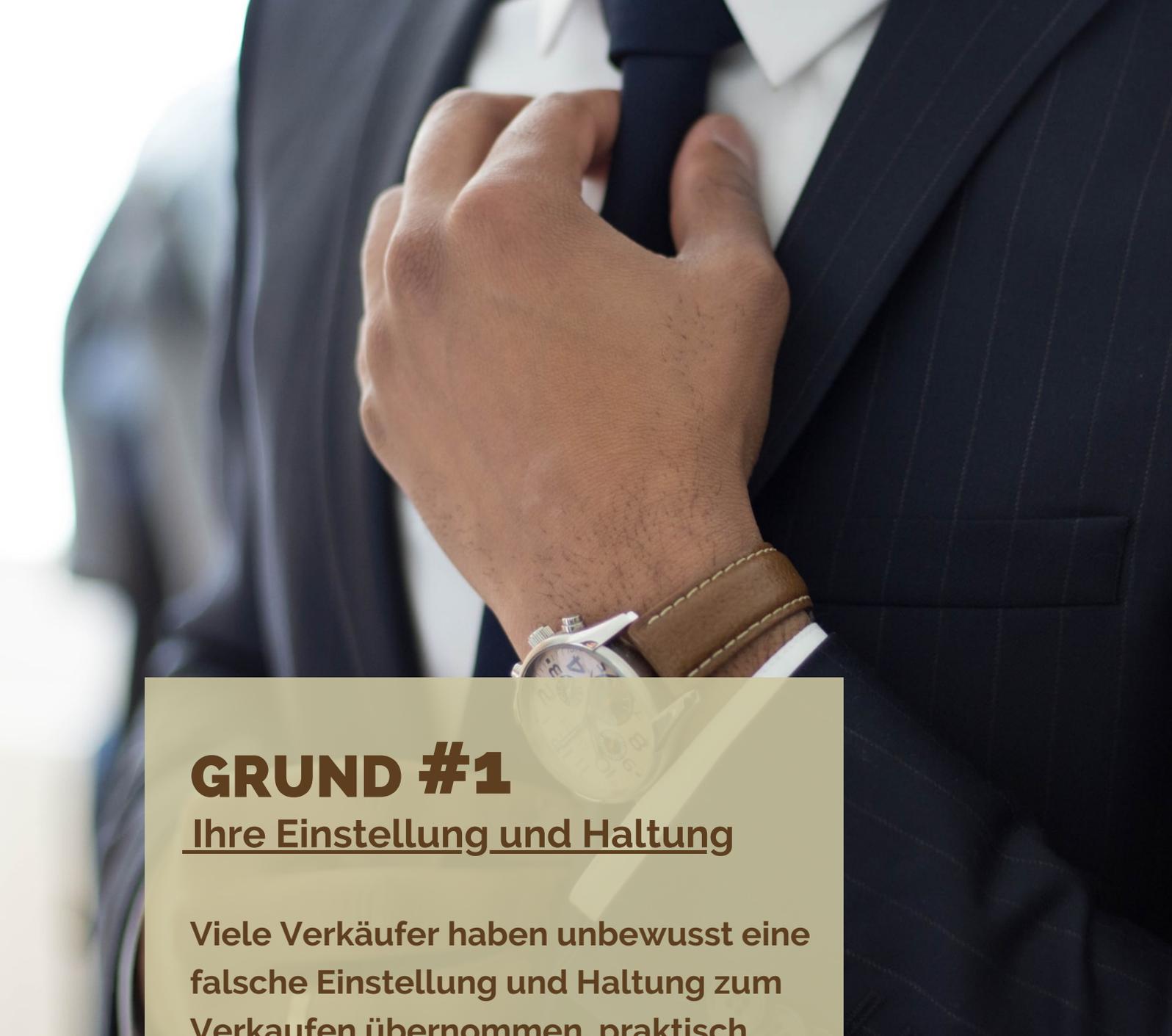
6 GRÜNDE DIE VERKÄUFER ZUM GRÖSSTEN UMSATZ-VERHINDERER MACHEN

Du fragst Dich, warum Du mit Deinen Umsätzen seit Jahren auf dem gleichen Niveau feststeckst - während Du andere dabei beobachtest, wie sie die immer bessere Umsätze und Provisionen einfahren und das schönste Leben leben?

Das kann ich gut nachempfinden, denn da war ich auch einmal.

Das Problem, das die meisten Verkäufer haben und warum sie nicht mehr verkaufen ist, dass sie die Menschen und sich selbst nicht wirklich verstehen.

Und sobald Du anfängst, darüber nachzudenken, eröffnen sich Dir ungeahnte Möglichkeiten.



GRUND #1

Ihre Einstellung und Haltung

Viele Verkäufer haben unbewusst eine falsche Einstellung und Haltung zum Verkaufen übernommen, praktisch geerbt, weil ihre Eltern häufig eine negative Haltung zu Verkäufern oder den Beruf des "Verkäufers" an sich haben.

"Die Klinkenputzer wollen uns doch nur wieder etwas aufschwätzen"



Goals

GRUND #2

Zu wenig Fokus & Ehrgeiz

Die meisten Verkäufer haben kein klar definiertes, eindeutiges Ziel, auf das sie hinarbeiten. Es fehlt ihnen ein motivierendes Ziel in ihrem Beruf, und häufig auch im Leben. Dadurch fehlt der Anreiz, das zu tun, was getan werden muss. Sie finden Ausreden und Alibis, um ihren Leistungsmangel zu begründen oder sich zu erklären, warum sie genau die Dinge nicht tun, die sie tun sollten.



GRUND #3

Nicht erfolgsunterstützende Gewohnheiten und fehlende Selbstdisziplin

Die meisten Verkäufer wissen nicht, wie sie sich zielführende, erfolgsunterstützende Gewohnheiten aneignen können. Gewohnheiten, die zu den Ergebnissen führen, die sie wollen und die tatsächlich Bestand haben.



GRUND #4

Aufschieben anstehender Tätigkeiten

Der durchschnittliche Verkäufer schiebt das, was wichtig ist, vor sich her und er versteht nicht, was die Gründe für seine Unentschlossenheit sind, geschweige denn, wie er diese Aufschieberitis beenden könnte.



GRUND #5

Negative Einstellung zu Geld

Verkäufer haben Überzeugungen zu Geld und das Geldverdienen übernommen (z. B. von den Eltern, von ihrem Umfeld) die einfach nicht wahr sind. Es fällt ihnen schwer, um "Geld zu bitten", den Kunden nach dem Auftrag zu fragen. Ihr eigenes Selbstwertgefühl hindert sie daran, das zu verdienen, was sie verdient haben.



GRUND #6

Angst vor Kritik

Menschen machen sich zu viele Gedanken darüber, was andere von ihnen und über sie denken. Verkäufer haben diese Angst vor Kritik geerbt und zögern daher, auf Menschen zuzugehen, selbst wenn ihr Produkt oder ihre Dienstleistung wirklich von großem Vorteil für den Kunden ist.

WIE KANNST DU VORGEHEN?

- 1** Triff Deine Entscheidung darüber wie viel Umsatz genau Du machen möchtest. Wie viele Aufträge oder Stückzahlen Du z.B. in einem Zeitraum genau verkaufen möchtest. Wie viel Geld genau Du verdienen willst, um das Leben zu leben, das Du leben möchtest.
- 2** Dazu nimmst Du ein kurzfristiges, glasklar gestecktes Ziel, auf das Du hinarbeitest und zu einem bestimmten Termin. Es kann ein Verkaufsziel sein oder eine Auszeichnung bzw. Anerkennung, die ausgeschrieben ist, ein Teamwettbewerb oder ein bestimmtes Einkommensziel.
- 3** Verliebe Dich in die Idee, anderen zu helfen. Wenn Du im Verkauf reich werden willst, bereichere das Leben Deiner potenziellen Kunden.
- 4** Verändere Deine Einstellung darüber, was Verkaufen bedeutet. Verkaufen bedeutet helfen. Finde heraus, was die Leute benötigen, um ihre Ziele zu erreichen.
- 5** Lerne zu verstehen was Deine Kunden veranlaßt, von Dir zu kaufen. Dein Kunde hat Probleme, für die er eine Lösung sucht, damit er ein gutes Leben haben kann und erfolgreich ist.

WIE KANNST DU VORGEHEN?

- 6** Sobald Du herausgefunden hast, was sein Hauptproblem bzw. der Schmerzpunkt ist, konzentriere Dich darauf und zeige ihm, wie Du ihm helfen kannst, es zu lösen. Deine Aufgabe ist es, Kunden zu führen oder zu leiten, damit sie die Lösung bekommen, die sie suchen.
- 7** Menschen kaufen aufgrund von Gefühlen, nicht Fakten. Sie wollen zunächst die Fakten, aber in Wahrheit wollen sie ihr Leben verbessern und erfahren, wie sie sich dabei fühlen. Du musst Dich wirklich darauf einlassen, was sie wollen. Lasse Dich emotional auf die Bedürfnisse und die Wünsche von ihnen ein.
- 8** Lerne, Einwände zu lieben. Einwände geben Dir alle Anhaltspunkte, die Du brauchst um herauszufinden, wie Du Deinem Interessenten helfen kannst. Einwände sind keine Ablehnung!

EINE ÜBUNG, DIE DIR HILFT, WENN DU EHRlich ZU DIR SELBST BIST

Welche Worte oder Gedanken kommen Dir in den Sinn, wenn Du an Verkäufer denkst? Mache eine Liste von Wörtern.

Was haben Deine Eltern Dir über Verkäufer beigebracht? Wie wurde zuhause bei Euch über Verkäufer gesprochen?

Was hat man Dir zum Thema "Geldverdienen" erzählt? Wie wurde zuhause bei Euch über Geld gesprochen?

Wie profitieren Menschen von Deinem Produkt oder Deiner Dienstleistung und wie kann es ihnen helfen, besser zu werden? Mache eine Liste aller Vorteile, die Du anbietest und auch der Probleme, die Du für die Menschen löst.

Entscheide, wo Du in 90 Tagen von heute sein willst. Setze Dir jetzt ein kurzfristiges Ziel.

Schreibe 6 zielführende Aktivitäten auf, die Du täglich tun kannst, um Deinen Umsatz zu steigern.

Auf den nächsten Seiten geht's zu Deiner persönlichen Erfolgs-Checkliste.

DEINE PERSÖNLICHE ERFOLGS-CHECKLISTE



Diese Checkliste hilft Dir, innerhalb weniger Minuten ein Gefühl dafür zu bekommen, wo Du ansetzen kannst und musst, wenn Du Erfolgsdenken lernen möchtest. Bereits beim Ausfüllen wirst Du erkennen, in welcher Weise wir erlauben müssen, offen zu sein und zu wachsen.



Vielleicht ahnst und spürst Du auch schon, wo diese Reise Dich hinbringen kann, wenn Du bereit bist, neues Denken zuzulassen und Wachstumsgrenzen zuerst im Kopf zu sprengen. Lass Dich ein auf eine neue Perspektive und die Möglichkeit, Quantensprünge jenseits der Logik erreichen zu können.



Nimm Dir ein paar Minuten Zeit und Ruhe, die Fragen für Dich zu beantworten bzw. die Zahl auf der Skala anzukreuzen. Und sei ehrlich zu und mit Dir! Nur wenn Du ehrlich in Dich hineinhorchst und den Ist-Zustand analysierst, kannst Du erkennen, welches unglaubliche Potenzial in Dir liegt, das Du zum Schein bringen kannst.

Beim Thema "Umsatzvorgaben" oder Verkaufsprognosen fühle ich mich wohl und gestatte meinen Vormonats/Jahresergebnisse keine Einflußnahme auf mein Empfinden und Verhalten

A horizontal scale from 1 to 10. The numbers are in a rounded rectangle with a gradient from dark brown on the left to bright yellow on the right. The number 10 is highlighted in a darker yellow. On the left is a circle with a minus sign, and on the right is a circle with a plus sign.
nicht gegeben voll gegeben

Ich bin zielstrebig und entschlossen, wenn ich etwas erreichen will.

A horizontal scale from 1 to 10. The numbers are in a rounded rectangle with a gradient from dark brown on the left to bright yellow on the right. The number 10 is highlighted in a darker yellow. On the left is a circle with a minus sign, and on the right is a circle with a plus sign.
nicht gegeben voll gegeben

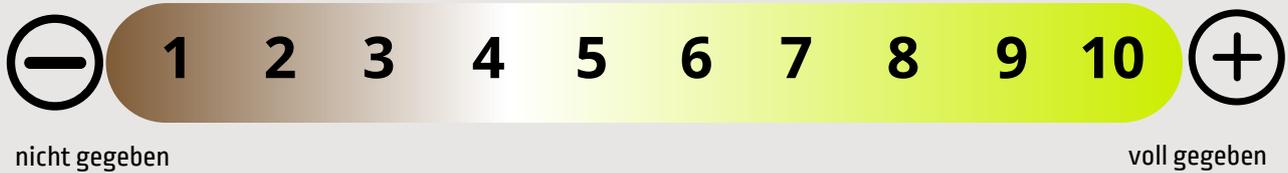
Ich sehe mich bereits bei der Verkaufsgesprächs-Vorbereitung in Gedanken im Gespräch mit und bei meinem Kunden, z.B. am Tisch oder im Moment des Verkaufsabschlusses

A horizontal scale from 1 to 10. The numbers are in a rounded rectangle with a gradient from dark brown on the left to bright yellow on the right. The number 10 is highlighted in a darker yellow. On the left is a circle with a minus sign, and on the right is a circle with a plus sign.
nicht gegeben voll gegeben

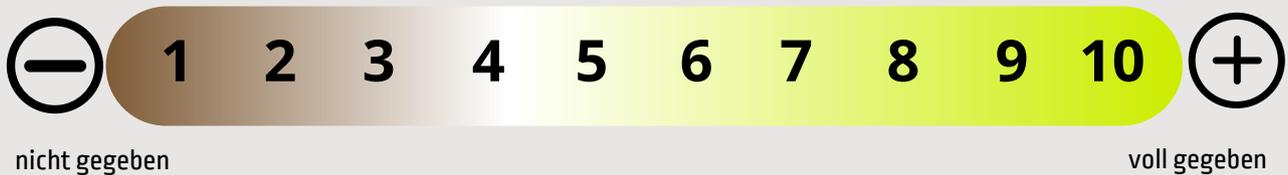
Einen Umsatzsprung von 200% oder 400% sehe ich als

A horizontal scale from 1 to 10. The numbers are in a rounded rectangle with a gradient from dark brown on the left to bright yellow on the right. The number 10 is highlighted in a darker yellow. On the left is a circle with a minus sign, and on the right is a circle with a plus sign.
nicht gegeben voll gegeben

Ich lasse mir durch Ärger mit Handelspartner, Produktmanagern, Entwicklern oder anderen Abteilungen niemals den Wind aus den Segeln nehmen



Ich kann externe Störfaktoren leicht ausschließen und ausblenden und mich dadurch immer voll auf meine Vertriebsarbeit am Kunden konzentrieren.



Ich weiß, dass nur wächst, wer in sich selbst investiert und das Verlangen hat, besser zu werden



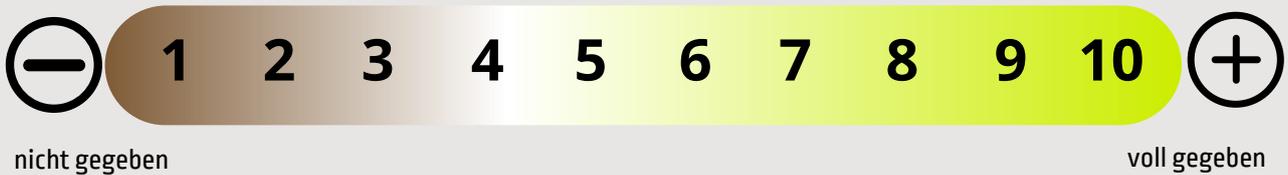
Ich weiß, dass Erfolg 5% Strategie und 95% Mindset ist. Ich bringe alle PS auf den Boden und arbeite immer an meinem Mindset.



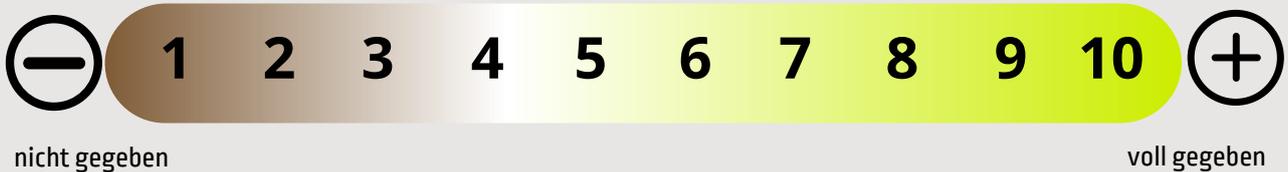
Ich kann mir vorstellen, mein Denken radikal zu ändern, um mir "ver-rückte" Ziele zu setzen und zu erreichen, mit Spaß und Leichtigkeit



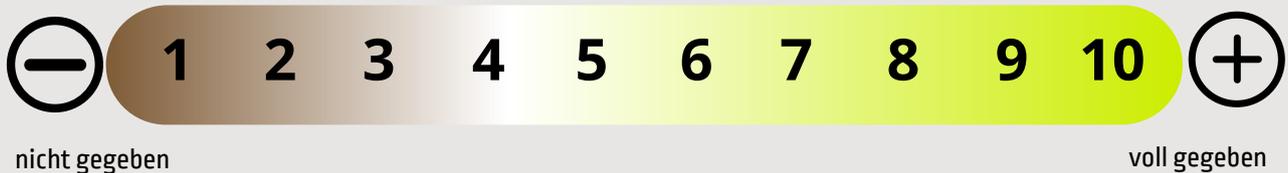
Ich bringe gute Verkaufszahlen heim, obwohl meine Ausbildung und mein Fachwissen nicht das allerbeste im Team ist.



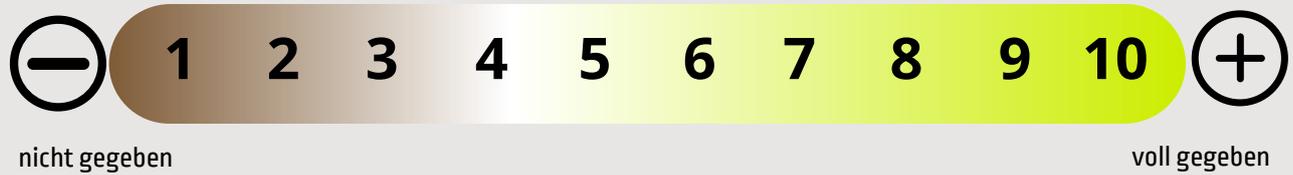
Ich habe ein Gefühl, dass noch soviel mehr in mir steckt als das, was bisher in Erscheinung getreten ist.



Ich bin bereit, alleine die volle Verantwortung für meine Resultate im Job und in meinem Leben zu übernehmen.



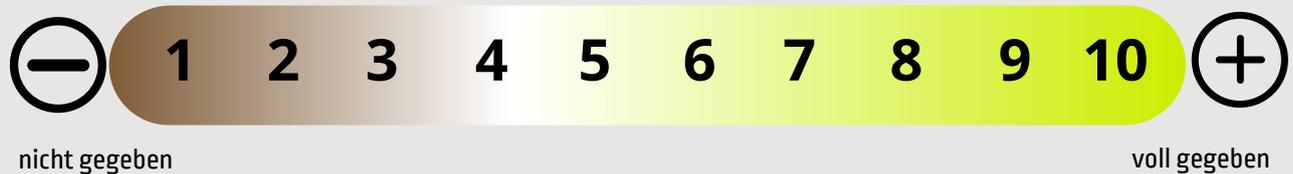
Ich liebe es, einer genauen Anleitung zu folgen, die mich an mein Ziel bringt.



Ich bin neugierig, offen und positiv "verrückt"



Ich bin bereit, täglich 1 Stunde in meine Quantensprünge zu investieren.



Je öfter Du Dich im Rahmen Deiner Einschätzung im jeweils linken Bereich der Strahlendiagramme befindest, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass genau diese Punkte Dich und Dein Team von großem Erfolg abhalten.

Notiere Dir jetzt die Bereiche, die im linken Bereich des Strahlendiagramms am wenigsten gegeben sind und Dir somit signalisieren, daß hier Verbesserungen notwendig sind.

- | | |
|---------|----------|
| 1. | 9. |
| 2. | 10. |
| 3. | 11. |
| 4. | 12. |
| 5. | 13. |
| 6. | 14. |
| 7. | 15. |
| 8. | |

Gerne unterstütze ich Dich auch in einem kostenfreien Gespräch bei der Auswertung, so dass wir gemeinsam besprechen können, welches für Dich die Maßnahmen sind, die Dir schnellstmöglich und nachhaltig mehr Freude im Verkäuferalltag und mehr Erfolg bringen.

Mache gleich hier einen Termin <https://claudiavolz.youcanbook.me> und schicke mir Deine Auswertung an folgende email Adresse hello@claudiavolz.com so dass ich mich optimal auf unser gemeinsames Gespräch vorbereiten kann. Ich hoffe sehr, dass Dir die Fragen und die Checkliste Klarheit geschenkt haben und wünsche Dir von Herzen viel Erfolg.

Herzliche Grüße
Claudia Volz



DAS LEBEN IST ZU KURZ, UM DIR SORGEN UM DEINEN UMSATZ ZU MACHEN.

Gewinne Kontrolle über Deinen Umsatz und
Dein Einkommen, und finde heraus,
was Dich davon abhält, mehr zu verkaufen

DEIN GAMECHANGER - PLAN

1

Buche Deine
kostenlose
SalesLeader Session

Gib Dich nicht mit kleinen
Wachstumsraten zufrieden.

Setze Dich mit mir in
Verbindung und fang an,
Dein Umsatzdenken neu zu
bewerten.

Dabei können wir uns
orientieren und über Deine
Quantensprünge sprechen.

2

Folge dem Prozess
-Transformation-

Setze Dir ein Umsatzziel, daß Dein
Feuer entfacht und entwickle
starke Gewohnheiten, die sich in
Disziplin und mentale Stärke
umwandeln.

Befreie Dich von mentalem Müll,
der Dich davon abhält, mehr zu
verkaufen. Ich nehme Dich mit auf
den Weg und bringe Dich in
einem sicheren und schnellen
Transformationsprozess genau
dorthin, wo Du hin willst.

3

Werde der SalesLeader,
der Du immer sein wolltest

Verkaufszahlen sind immer das
Ergebnis intelligenten
Handelns, das von einer starken
Absicht getragen wird.

Du durchbrichst die Glasdecke
und wirst Dein neues Verkäufer-
Leben lieben und Deine
Fähigkeiten immer stärker
verfeinern und ausbauen.



Buche Dir hier ein Gespräch



Die meisten Verkäufer fühlen sich frustriert, weil sie seit Jahren mit ihrem Einkommen feststecken und nur geringe Umsatzsteigerungen erzielen. In ihrem 24-wöchigen Coaching Programm "Thinking Into Results - Selling Beyond Limitations" hilft Claudia Volz ihnen zu verstehen, warum sie feststecken und was sie tun können, um ihre Umsätze dramatisch zu steigern, damit sie wieder Spaß und Freude am Verkaufen haben.