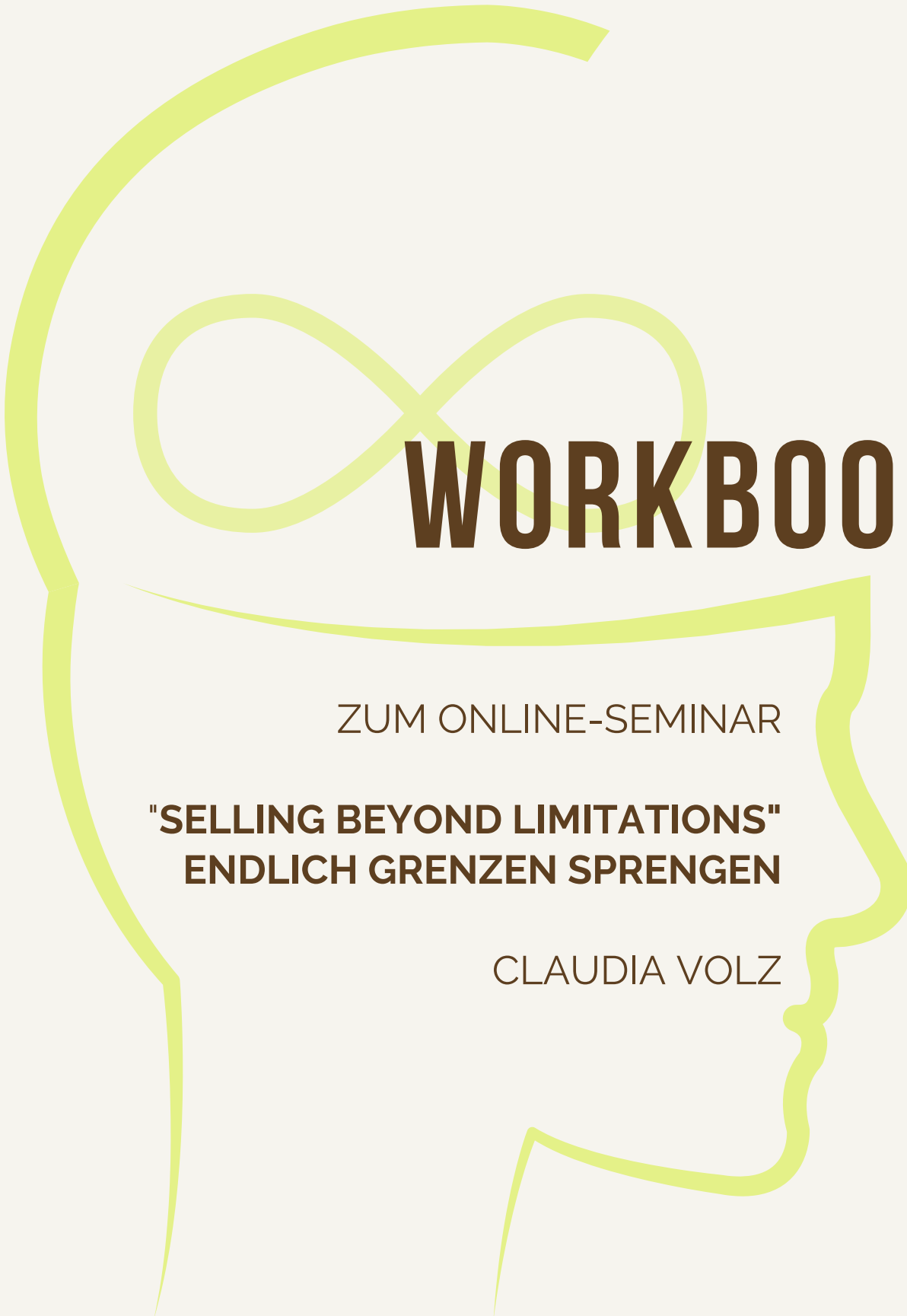




WORKBOOK

ZUM ONLINE-SEMINAR

"SELLING BEYOND LIMITATIONS"
ENDLICH GRENZEN SPRENGEN

CLAUDIA VOLZ



PROCTOR GALLAGHER
— CONSULTANT —


Selling **Beyond**
Limitations

T·HINKING
·INTO RESULTS

INHALT

		Seite
1	Was ist (D)ein Erfolgs-Kontrollmechanismus und warum Du Deinen inneren "Thermostat kennen mußt, um mehr zu verkaufen und zu verdienen	3
2	Wie Du Dir ein Umsatzziel setzt, das Dein Feuer entfacht und Dich fast umhaut	6
3	Wie Dein mentales Programm (Paradigma) fast ausschließlich die Kontrolle über Deine Verkaufszahlen hat	11
4	Wie Du Dich von mentalem Müll befreist, der Dich davon abhält, mehr zu verkaufen	13
5	Wie Du Dir das Selbstbild aufbaust, mit dem Du mehr und besser verkaufen kannst.	16
6	Deine nächsten Schritte	19

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

Deine Ergebnisse sind immer eine Spiegelung dessen, was in Deinem Inneren vor sich geht. Falls Du von Dir selbst ein negatives oder ein schlechtes Image hast, werden Deine Ergebnisse ein Spiegelbild dieses Images sein.

Das innere Bild "erzählt" uns:

- Wer bin ich?
- Zu was bin ich fähig und in der Lage?
- Welche Art, welches Ausmaß des Erfolges traue ich mir zu?
- Was traue ich mir in welchen Lebensbereichen zu?
- Wie denke ich über mich?
- Welche inneren Gespräche (bewusste und auch unbewusste) führe ich mit mir selbst in Bezug auf meine Ergebnisse?
- Was sage ich über mich selbst?
- Was denke ich über mich selbst?
- Wo ist bei mir die gefühlte "Grenze" dessen, was ich glaube erreichen zu können?

Und das alles läuft 24 Stunden jeden Tag ab. Du kennst es auch unter dem Begriff "Autopilot".

Auf der nächsten Seite hast Du etwas Raum, Dir Notizen zu machen über alle kleinen und auch großen Erfolgs-Verhinderer. Sei ehrlich. Denn wenn Du in Dich hineinspürst, kannst Du Schwächen finden, die Du dann beheben kannst.

4

Wie hat sich Dein **Einkommen** (oder evtl. auch Deine **Provision**)
in den letzten 10 Jahren verändert?

	Einkommen €	Provision €
2021		
2020		
2019		
2018		
2017		
2016		
2015		
2014		
2013		
2012		

Das erste, was Du wieder neu lernen darfst ist, wie Du Dir Ziele richtig setzt. S.M.A.R.T.-Ziele-Denken - das ist aus heutiger Sicht für mich ein völliges Fehlkonzept. Denn genau dieses Denken sorgt dafür, dass Du mal "schön auf dem Teppich bleibst". Ich möchte Dir zeigen, wie Du diese limitierenden Grenzen und Dein sicheres Denken (was ehrlich gesagt in letzter Konsequenz gar nicht so sicher ist) über Bord wirfst.

- was ist eigentlich für Dich ein crazy Ziel?
- was würde in Deinem Job oder Business passieren, wenn Du Dich auf ein crazy Ziel einlassen würdest?
- kannst Du Dir vorstellen, welches Potenzial in Dir schlummert und was das für Dein Einkommen und Deinen Lebensstandard bedeutet?
- kannst Du Dir vorstellen, wie sich das auf Deine geheimen Träume auswirken würde?
- wie würde es sich für Dich anfühlen, wenn Du SalesLeader in Deinem Bereich wärst und Quantensprünge von 100%, 200% oder 400% im Umsatz generieren würdest?

Crazy

**C-Ziel**

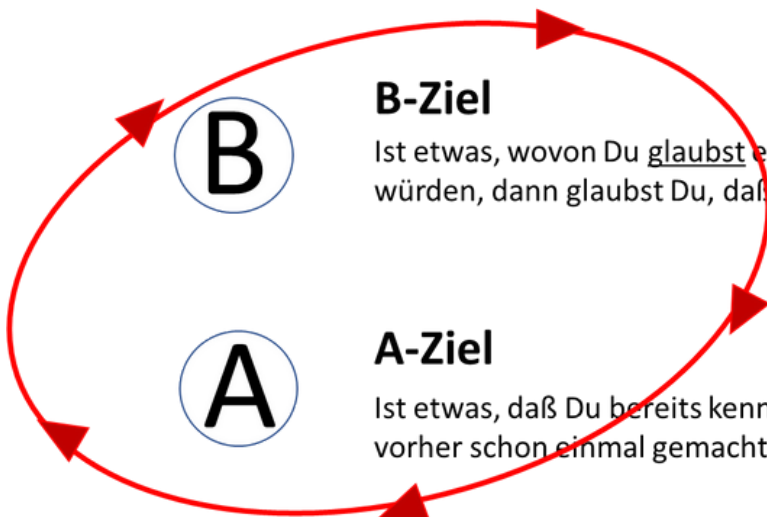
Das ist Dein Traum, etwas, was Du wirklich willst. Und Du hast **keine Ahnung**, wie das funktionieren soll.

**B-Ziel**

Ist etwas, wovon Du glaubst es tun zu können. Wenn die Umstände passen würden, dann glaubst Du, daß Du es erreichen kannst.

**A-Ziel**

Ist etwas, daß Du bereits kennst. Du weißt, wie Du es erreichen kannst. Hast es vorher schon einmal gemacht.



Was ist Deine Vision?

Was ist der Grund, warum Du morgens gerne aufstehst?

Was ist Deine Vision vom Leben? Denn nur dadurch macht das Streben nach mehr Umsatz und Erfolg wirklich Sinn. Brainstürme mit Deiner Phantasie. Wie Du zukünftig leben möchtest, was Du erreichen möchtest.

Was DU wirklich willst, nicht was Dein Partner möchte, Deine Kinder, was Deine Familie oder Deine Eltern von Dir erwarten. Die nachfolgenden 10 Fragen helfen Dir dabei, eine Vision zu erschaffen.

Wer oder was in Deinem Leben erfüllt Dich mit.....

Liebe? - Dankbarkeit? - Glück? - Stolz? - Freude?

.....

.....

.....

.....

.....

Was hast Du Dir bereits aufgebaut? Auf welchem Fundament stehst Du bereits gut?

.....

.....

.....

.....

.....

Was möchtest Du in Deinem Leben noch erlernen, welches Wissen willst Du Dir aneignen?

.....

.....

.....

.....

.....

Was möchtest Du unbedingt noch erleben?

.....

.....

.....

.....

.....

Welche Reisen in welche Länder möchtest Du unbedingt unternehmen?

.....

.....

.....

.....

.....

Welche Projekte würdest Du gerne unterstützen?

.....

.....

.....

.....

.....

Welche Fitness-Ziele hast Du konkret?

.....

.....

.....

.....

.....

Was sind Deine Wünsche für Deine Beziehung oder Familie?

.....

.....

.....

.....

.....

Für welches Hobby/Aktivitäten möchtest Du mehr Zeit haben?

.....

.....

.....

.....

.....

Wofür kannst Du Dich selbst lieben?

.....

.....

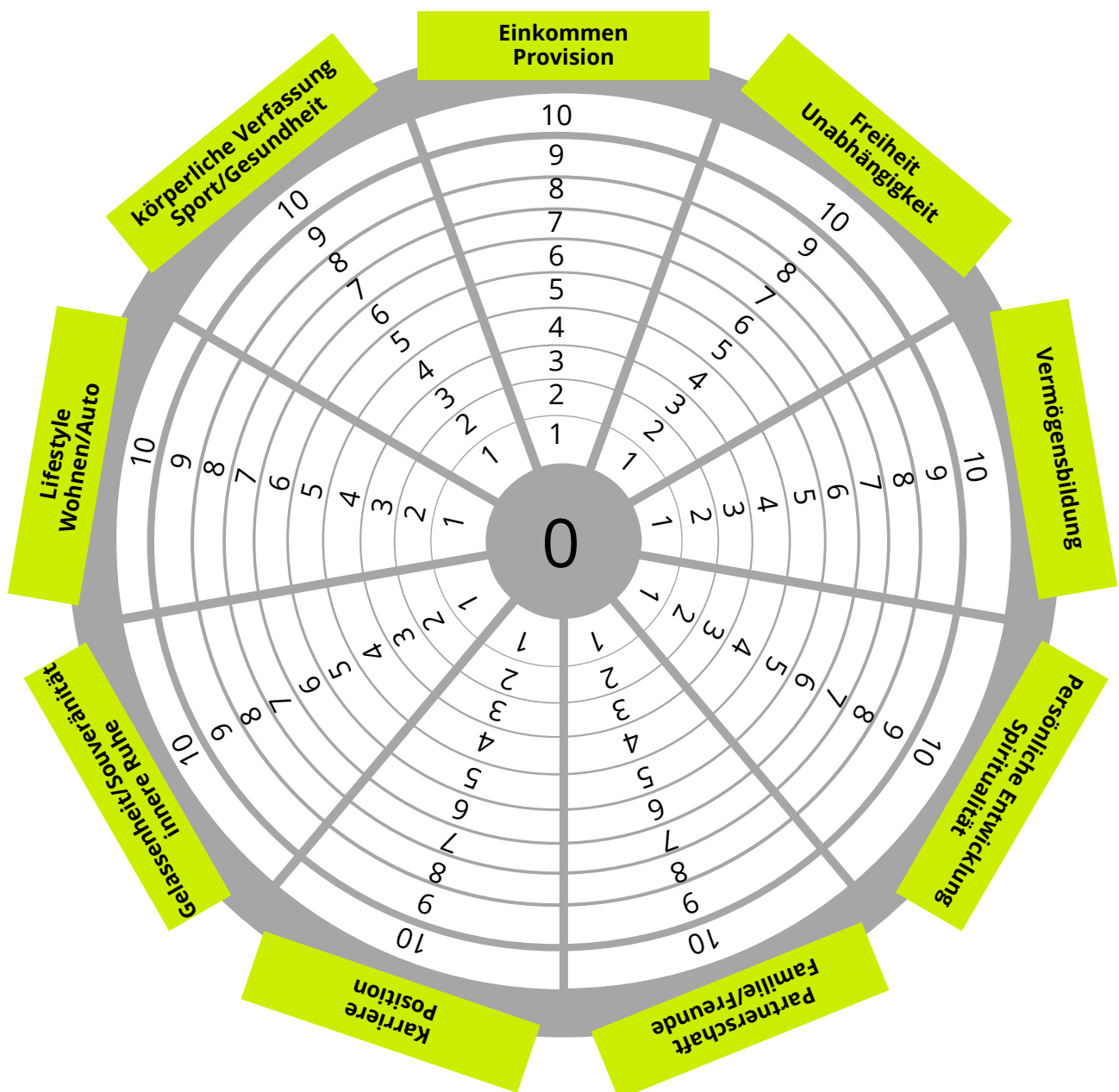
.....

.....

.....

Dieses Lebensrad enthält einige wichtige Bereiche des Lebens. Gehe jede Kategorie in den grünen Kästchen in Gedanken durch. Male mit unterschiedlichen Farben auf der Skala die Kuchenstückchen von 0 bis 10 aus und zeige damit an, wie zufrieden Du bezüglich der jeweiligen Kategorie gerade bist.

0 in der Mitte des Kreises: komplett unzufrieden
10 am Rande des Kreises: absolute Zufriedenheit.



Kommt Dir das bekannt vor?

- Du glaubst, daß Umstände und Menschen in Deiner Firma Dich zurückhalten und verantwortlich dafür sind, daß Du nicht mehr verkaufen kannst
- Es fällt Dir schwer, Dich mit Optimismus dem neuen Monatsziel zu widmen, denn Du denkst an Deine Vormonats-Ergebnisse, die nicht berauschend waren
- Du bleibst mit Deinen Umsatzzahlen Monat für Monat, Jahr für Jahr auf dem gleichen Niveau - und damit leider auch mit Deinem Einkommen und Lifestyle.
- Du hast schon viele teure Verkaufstrainings gebucht, Deine Umsätze sind aber nicht wirklich dauerhaft nach oben gegangen
- Du ärgerst Dich, daß der Funke in Deinen Verkaufspräsentationen oft nicht überspringt und andere Dir mit ihrer Ausstrahlung Aufträge wegschnappen
- Du präsentierst super, hast jedoch Angst, den Kunden um den Auftrag zu bitten und nach seiner Unterschrift zu fragen

Deine Gedanken kreieren Deinen Umsatz!

Wie kannst Du diesen Kreislauf durchbrechen?



Dieses Denken bringt Dir mehr vom selben. Du schaust auf Deine Ergebnisse, denkst: "Das ist nicht gut" das verursacht negative Gefühle in Dir und das führt dann zu Handlungen, die nichts wirklich neues, keine besseren Ergebnisse bringen können.

Wie kannst Du diesen Kreislauf durchbrechen?



Beginne immer mit dem Gedanken. Der Gedanke verursacht das Gefühl, und das Gefühl führt zur Handlung. Die Handlung bringt das Ergebnis. Schau Dir Dein Ergebnis an, passe Dich an und beginne dann mit einem neuen, guten Gedanken. Du behältst die Kontrolle über Dich selbst. Erlaube der äußeren Welt nicht, Dich zu kontrollieren. Du kontrollierst die Aussenwelt.

Energie folgt der Aufmerksamkeit

Das Problem, das die meisten Verkäufer haben und warum sie nicht mehr verkaufen ist, dass sie die Menschen und sich selbst nicht wirklich verstehen. Sie werden selbst zum größten Umsatz-Verhinderer, weil mentaler Müll und Blockaden sie davon abhalten, mehr zu verkaufen.

Sobald Du anfängst, darüber nachzudenken, eröffnen sich Dir ungeahnte Möglichkeiten.

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.

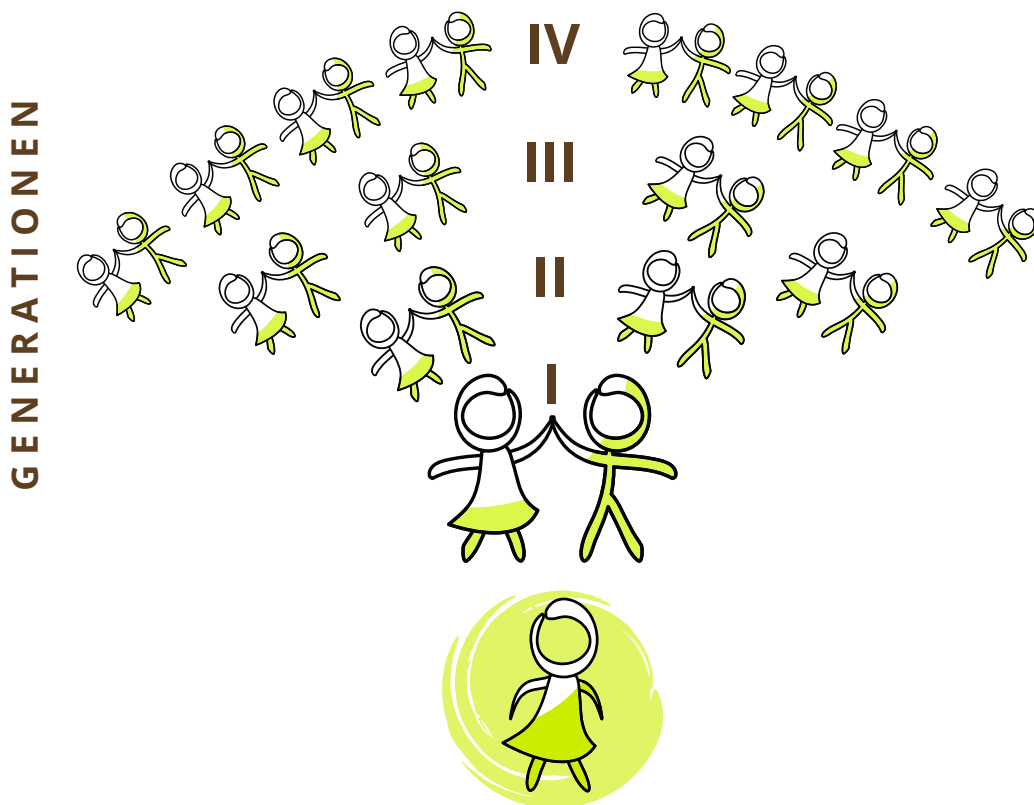
Entscheide, wo Du in 90 Tagen von heute sein willst. Setze Dir jetzt ein kurzfristiges Ziel.

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



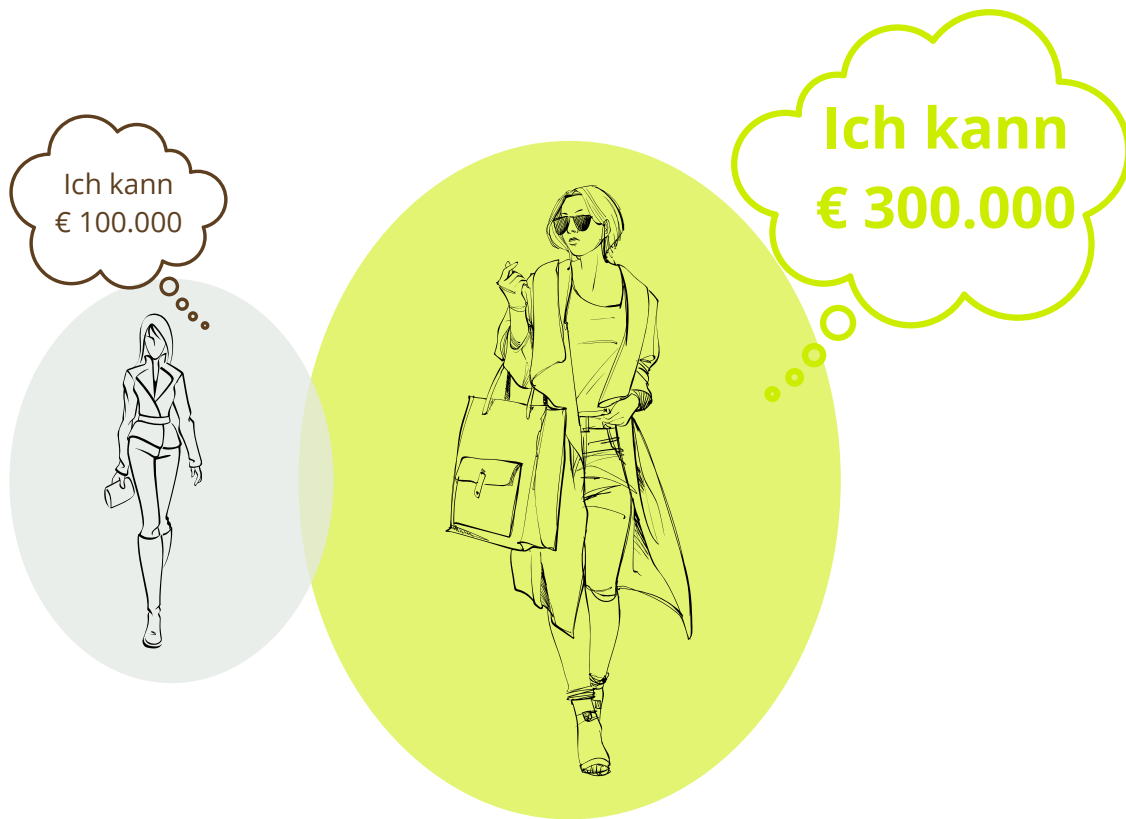
Wie ist unser Selbstbild entstanden?

- Durch die Art und Weise, wie wir in unserem Leben behandelt wurden.
- Durch die Erfolge, die wir erlebt haben.
- Durch die Erfahrungen, die wir in der für uns prägenden Phasen gemacht haben (Kindheit, Jugend und später) durch unsere Eltern, Familie, Lehrer aber auch durch Deine Gene



Wenn wir z.B. nur 4 Generationen zurück schauen, dann sind das insgesamt 30 Personen zwischen Dir und der 4. Generation, die genetisch in Dir sind. Denk mal, in welchen Zeiten sie gelebt haben.... welche limitierenden Ängste, Sorgen, Nöte sie hatten.

Der einzige Weg, crazy Ziele zu erreichen ist es, Dein Unterbewusstsein neu zu programmieren, mit dem Guten, das Du Dir wünschst.



Wir können unser Selbstbild niemals übertreffen. Das darf wachsen mit unserem Ziel.

Bist Du Dir Deines Selbstbildes voll bewußt? - Wie fühlst Du selbst über Dich - hast Du ein positives Selbstbild oder gibt's da Raum für Verbesserungen?

Wo kannst Du neu und größer denken? Wie willst Du sein?
Was sind typische Eigenschaften, die Dir an anderen gefallen?
Kennst Du jemanden in Deinem Umfeld der eine Eigenschaft hat oder etwas in bestimmten Situation tut, daß Dir sehr gut gefällt?

Jemand der vielleicht in bestimmten Verkaufssituationen richtig glänzt. Gibt's z.B. eine öffentliche Person, die eine Eigenschaft hat, die Dir gefällt? Wie spricht sie, wie kleidet sie sich, wie gibt sie sich in einer Präsentation, wie handelt sie, wie erlaubt sie sich zu sein. Du musst nicht die ganze Person kopieren, sondern nur die einzelnen Eigenschaften.

[illegible]

Verkaufen darf leicht gehen & Spaß machen.



Du möchtest mehr über das
Mentoring-Programm
"Selling Beyond Limitations" erfahren?

Du willst das fehlende Stück zwischen Deiner profunden Ausbildung, der
Qualität des Produktes oder Deiner Dienstleistung und Deinen
verkäuferischen Techniken kennenlernen?

Dann buche Dir jetzt unter **<https://claudiavolz.com/kalender>**
Deine kostenfreie SalesLeaderSession. In diesem Gespräch werden wir
gemeinsam herausfinden, welche Herausforderungen Dich täglich daran
hindern, mehr zu verkaufen und welches die nächsten logischen Schritt
finden, um die Lücke zwischen Wissen und Tun zu schließen. Oder schreibe
mir gerne auch eine Email: hello@claudiavolz.com

Und vielleicht wird dieses Gespräch Dein Leben um 180 Grad drehen, so
wie bei mir damals. Das ist sogar sehr wahrscheinlich, denn es ist simpel -
und ich kann es manchmal selbst nicht glauben, dass dadurch mein Erfolg
so richtig Fahrt aufgenommen hat. Ich freue mich, Dich persönlich in
diesem Gespräch kennenzulernen.

Herzliche Grüße und bis bald

Claudia Volz