

WEGE INS ERFOLG-REICH

Die 10 besten Motivations- und Verkaufstechniken aller Zeiten

Eine Serie für Ihren Erfolg. Experten-Tipps von Mag. Gabriel Schandl, CSP, CMC



„Wenn Sie nur eine Idee davon umsetzen, werden Sie merken, dass es einen Unterschied macht – in Ihrem Daily Business, in Ihrem Verkauf, in Ihrem Unternehmen.“

Wohin wir wollen, bestimmen wir.
Wie die Strömung, der Wind und
das Wetter sein wird, nicht.
Trotzdem machen Ziele Sinn.
Und danach geben wir Gas.

Eine gewagte Aussage? In der Tat! Trotzdem sind die großen Wahrheiten einfach. Aus den letzten 20 Jahren in der Weiterbildungsbranche und nach der Arbeit mit Hunderten Führungskräften, Unternehmern, Sportlern, Verkäufern und Seminarteilnehmern kann und will ich Ihnen folgende Hitparade vorschlagen, die natürlich keinen Anspruch auf Vollständigkeit hat, sondern auf einer persönlich getesteten Basis beruht. Schmökern Sie durch, einiges kennen Sie schon, einiges vielleicht noch nicht. Wenn Sie nur eine Idee davon umsetzen, werden Sie merken, dass es einen Unterschied macht, in Ihrem Daily Business, in Ihrem Verkauf, in Ihrem Unternehmen. **Let's go:**

>> MOTIVATION

1. KENNEN SIE IHRE ZIELE.

Menschen sind nicht faul, sie haben nur keine Ziele, die es sich zu verfolgen lohnt. Worauf richten Sie Ihre Aufmerksamkeit? Worauf Ihren Focus? Was hätten Sie, wären Sie gerne, wenn alles möglich wäre? Einfach mal zu träumen ist wichtig und danach in eine realisierbare Umsetzung zu gehen mit frischer Energie. Das nennt man „Drive“!

2. TUN SIE MEHR VON DEM, WAS SIE GUT KÖNNEN UND WAS SPASS MACHT.

Nur dort werden wir richtig gut. Was würden wir sogar ohne Bezahlung machen? Wie können wir den Anteil der Tätigkeiten, die uns besonders liegen, erhöhen? Mit diesen Fragen gibt es auch die entsprechenden Antworten und wer will, findet Wege, wer nicht, hat Gründe. Zu welcher Gruppe gehören Sie?

3. BILDEN SIE NETZWERKE, ARBEITEN SIE MIT MÖGLICHT GLEICHGESINNTEN.

Wir sind der Durchschnitt der fünf Menschen mit denen wir die meiste Zeit verbringen. Das hat mal jemand so behauptet. Stimmt das? Auf jeden Fall färben die auf uns ab. Mit Golfliebhabern gehen wir eher Golf spielen, mit Bierliebhabern eher was trinken und mit Fitness-Freaks suchen wir nach gemeinsamen Trainingsmöglichkeiten. Welche Menschen sind schon weiter als Sie und wie können Sie Zeit mit denen verbringen?

4. GÖNNEN SIE SICH PAUSEN.

Sie sind die Quelle zum Krafttanken, das Ausruhen ist zentrale Bedingung für hohe Leistungsfähigkeit. Leistungsglück kommt nicht von maximaler Leistung sondern von SINNVoller Leistung gepaart mit dem richtigen Rhythmus und wie dieser aussieht, wissen Sie selber am Besten.

>> VERKAUF

5. LIEFERN SIE MAXIMALEN NUTZEN UND KOMMUNIZIEREN SIE IHN.

Was kann Ihr Produkt, Ihre Dienstleistung und wissen Ihre (potentiellen) Kunden da-

von? Nur die Ausrichtung auf den maximalen Kundennutzen gibt uns eine berufliche Daseinsberechtigung und die Basis für erfolgreiche Geschäfte. Jeder Kunde fragt sich berechtigt: Wabrimida? (Was bringt mir das?) Idealerweise schütteln Sie die Antwort aus dem Ärmel.

6. ÜBERTREFFEN SIE ERWARTUNGEN.

In den sogenannten „MikroMomenten“ zeigt sich, was Sie und Ihr Team wirklich drauf haben: Freizeitorientierte Schonhaltung oder Leidenschaft für den Dienst am Kunden? Ist das Lächeln echt oder gespielt? Hören Sie zu oder reden Sie lieber? Es sind die Hundert kleinen Dinge, die den Unterschied machen.

7. KENNEN SIE IHREN KUNDEN.

Was wissen Sie von ihm/ihr? Aus echtem Interesse entwickeln sich langfristige Beziehungen auf deren Basis man immer wieder aufbauen kann. Wie ist seine/ihre familiäre Situation, welche Hobbies hat er oder sie? Menschen sind emotionale Wesen und wollen von anderen Menschen kaufen, vorausgesetzt die Beziehung passt. Das gilt natürlich nicht für den Liter Milch, den ich mir im Supermarkt hole. Aber für alles, wo es um etwas mehr als ein paar Euro geht, seien es höhere Beträge oder eine längerfristige Nutzung. Zum Beispiel bei wunderbaren Möbeln, Einrichtungen, Küchen, Wohnlandschaften uvm.

8. BILDEN SIE SICH WEITER.

Top-Verkäufer bleiben am Puls ihrer Zeit, kennen die besten Bücher aus ihrem Fach und besuchen regelmäßig Seminare und Kongresse, um mit ihrem Wissensvorsprung wieder eines zu tun: Den Kunden erfolgreicher machen. Das ist das oberste Ziel im Verkauf.

9. GEBEN SIE. IMMER UND ZU JEDER ZEIT.

Auch wenn nicht sofort ein Return zu erwarten ist. Menschen merken sich das und schätzen Sie dafür. Das gilt gleichermaßen für Kollegen wie für Kunden. Manche lieben Geld und benutzen Menschen. Meine Empfehlung: Drehen Sie das um: Lieben Sie die Menschen und benutzen Sie Geld, um ihnen zu helfen.

10. JOKER!

Hier steht IHR wichtigstes Erfolgswerkzeug! Was ist es? Schreiben Sie mir, ich bin interessiert daran, was für Sie in den letzten Jahren und Monaten am Besten funktioniert hat. Einfach eine kurze Mail an gabriel@gabrielschandl.com

Viel Erfolg bei all Ihren Vorhaben und vor allem beim TUN.

Gabriel Schandl



Gabriel Schandl ist Wirtschaftswissenschaftler und Leistungsforscher. Als neugieriger Erfolgs-Scout, leidenschaftlicher Keynote-Speaker und engagierter Coach unterstützt er Menschen, Unternehmen und Teams, ihr Bestes zu geben.

Der Constantinus-Kategorie-Sieger ist Buchautor und lehrt an der Fachhochschule Puch-Urstein Social Skills. Von ihm stammt der Begriff und das Konzept des „Leistungsglücks“, welches er in seinen Vorträgen weltweit eindrucksvoll darstellt.

www.gabrielschandl.com