

Thomas Fink

Erfolg ist kein Zufall

Verkauf – Vertrieb – Kundendienst



MiniSeminare für Büro und zu Hause

Verlag FVM-Systems

Erfolg ist kein Zufall

-

Diese Inhalte sind urheberrechtlich geschützt.
Nachdruck und Vervielfältigung sind nur gestattet
mit der schriftlichen Zustimmung des Verlages.
Das betrifft auch Auszüge der Texte und die
elektronische Bearbeitung.

© 2015

Verlag FVM-Systems
Postfach 1725
55411 Bingen/Rh.
www.fvm-verlag.de

ISBN-Nummer: 978-3-946314-20-2

Preis: 11,90 EURO

Erfolg ist kein Zufall



Thomas Fink
FVM-Systems

Liebe Teilnehmer/-innen,

herzlich willkommen bei unserem „MiniSeminar für Büro und zu Hause“.

Wenn wir die Inhalte präsentieren kommt oft die Aussage: „Das kennen wir doch schon alles“. Wir weisen dann gerne daraufhin, dass alle Erfolge mit regelmäßigem Lernen verbunden sind. Auch vergessene Punkte müssen erneuert werden.

Sie finden hier Inhalte aus vielen Seminaren, die wir selbst durchgeführt haben.

Betrachten Sie die Inhalte nicht als Buch, sondern als Arbeitsunterlage, die Ihnen zu mehr Erfolg verhelfen soll.

Einfach, effektiv und leicht umzusetzen - das ist unser Motto. Daher finden Sie hier auch keine umfangreichen Texte, sondern übersichtliche Darstellungen. Die Situationen werden konkret angesprochen und Lösungen vorgeschlagen.

„Verkäufer“ steht in diesem MiniSeminar stellvertretend für alle Damen und Herren, die im Verkauf, Vertrieb oder Kundendienst tätig sind.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg.

Erfolg ist kein Zufall

Inhaltsverzeichnis

05 – Die Verantwortung

08 – Erfolgsgrundlagen

19 – Mein persönlicher Erfolgscheck

**23 – Die Grundvoraussetzungen
erfolgreicher Verkäufer**

**30 – Das Können des erfolgreichen
Verkäufers**

LMS 3 x 3

Aus diesem Buch 3 Punkte aussuchen und diese in den nächsten 3 Wochen im täglichen Arbeitsleben umsetzen. Erfolg überprüfen – ganz wichtig. Anschließend das Buch gerne noch einmal durcharbeiten und die nächsten 3 Punkte auswählen.

Welche Punkte sind für mich persönlich wichtig?



Diese Seite einfach ausdrucken, ausfüllen und bei den täglichen Arbeitsabläufen berücksichtigen.

Erfolgsgrundlagen

Welche sind die wichtigsten Erfolgsgrundlagen?

Als erstes ist hier die persönliche Ausstrahlung zu nennen. Gut gelaunt zu sein, ist nicht die schlechteste Variante.

Bedenken Sie immer: Der Kunde kauft dort, wo er sich wohlfühlt. Den Grundgedanken kann man ebenso auf den Privatbereich beziehen.

Aus der Praxis:

Die eigene Einstellung anderen Menschen gegenüber kann man analysieren, üben und verbessern. Das gleiche gilt für positive Grundgedanken.

Aus der Praxis:

Ein Kunde darf niemals das Gefühl erhalten, dass er für die aktuelle Stimmungslage des Verkäufers verantwortlich sein könnte. Dann ist das komplette Verkaufsgespräch umsonst.

Welche Rolle spielt die Kompetenz?

In Sport und Beruf spielt sie sicherlich eine große Rolle. Vor allem beim Sport sind Training und Ausdauer wichtige Komponenten.

Den Beruf betreffend, üben fachliche und verkäuferische Kompetenz und Selbstvertrauen erhebliche Einflüsse auf den Kunden aus.

Erfolg ist kein Zufall

Aus der Praxis:

Immer auf den neuesten Stand bleiben. Bei der Vielzahl der Möglichkeiten, vor allem durch moderne Medien, stellt das kein Problem mehr da. Heutzutage ist das natürlich mit Eigeninitiative verbunden.

Bedenken Sie immer: „Wer aufhört zu lernen, hat aufgehört gut zu sein.“

Unterschiedliche Typen – was tun?

Egal, ob im privaten oder beruflichen Bereich, das Einstellen auf unterschiedliche Typen oder Kundentypen ist normal. Bei Kunden ist es wichtig, eine gemeinsame Gesprächsebene zu finden, wobei eine gekonnter Smalltalk weiterhelfen wird.

Aus der Praxis:

Was auch immer passiert: Akzeptieren Sie jeden Kunden als Menschen, selbst wenn er Ihnen auf Anhieb nicht sympathisch ist. Auch im privaten Bereich gilt dieser Tipp.

Was gehört dazu, um beruflich erfolgreich zu werden?

Bei unseren eigenen Umfragen waren die Hauptantworten „Talent“, „Wissen“ oder „Aussehen“. Auch „Beziehungen“, „Bildung“ und „Intelligenz“ wurden oft genannt. Allesamt sicherlich Punkte, die eine Rolle spielen können.

Erfolg ist kein Zufall

Doch die beiden wichtigsten Argumente wurden fast immer vergessen: „**Positive Lebenseinstellung und Fleiß**“. Ohne diese beiden Eigenschaften nutzen die obengenannten nicht viel. Im Gegenteil, wer mit Talent oder Bildung nicht so gesegnet ist, kann mit diesen beiden Eigenschaften seinen erfolgreichen Weg finden.

Was verbirgt sich hinter dem Sympathieträger?

Nicht jedem ist es gegeben, auf Anhieb Sympathie auszustrahlen. Man kann sich in Gesprächen auch mit kleinen Schritten herantasten, beispielsweise mit dem Smalltalk. Es ist jedoch ratsam, diese Form zu üben und die richtigen Gesprächsthemen zu finden.

Aus der Praxis:

Bei Kundengesprächen bedeutet Sympathie, das Vertrauen zu gewinnen. Ein kleiner Punkt mit großer Wirkung.

Was Begeisterung vermag?

Das ist sicherlich ein Themenbereich, der für ein ganzes Buch geeignet ist. Sie erleben oft Menschen, die mit ihren Ideen und Ausführungen andere auf Anhieb mitreißen können. Bei vielen ist es eine Gabe, die zu ihrer natürlichen Identität dazugehört.