



1

Überlebens- und Wachstumschancen nutzen

In einer Krise ist die Fähigkeit, bessere Ergebnisse zu erzielen, mehr als eine Kopfzeile auf einem Motivationsposter im Konferenzraum. Sie kann über Leben und Tod des gesamten Unternehmens entscheiden.

Urplötzlich wird überall das dringende Bedürfnis spürbar, Verbesserungen in die Wege zu leiten. Es gilt, zu den Grundprinzipien zurückzukehren, zu den eigenen Kernkompetenzen. Alle Angehörigen des Unternehmens, gleich ob Geschäftsleitung oder Verkaufs- und Kundenbetreuungsteams, müssen umdenken, sich anpassen, sich auf die veränderte Situation einlassen. AUCH SIE müssen besser werden, denn davon hängt Ihr Überleben ab. Wer sich gegen Veränderungen sträubt, ist dem Untergang geweiht.

Es ist nur natürlich, sich zu wünschen, dass alles so bleibt, wie es war. Es nervt, sich ständig den Kopf zu zerbrechen, wie wir den nächsten Auftrag und unsere Provision sichern, Neukunden gewinnen und unseren Kundenstamm erhalten können. Es ist deprimierend, zusehen zu müssen, wie die Möglichkeiten schrumpfen, auch im Ruhestand unseren Lebensunterhalt zu bestreiten, mitzuerleben, wie unsere Kunden ihr Geschäft aufgeben, oder sich mit dem endlosen Strom der Hiobsbotschaften auseinanderzusetzen, die im Fernsehen und in den Sozialen Medien über uns hereinbrechen.

Der Schlüssel zum Verkaufserfolg in Zeiten massiver Unsicherheit ist proaktives Handeln. Der unbeirrte Blick nach vorne, und nicht zurück. Diejenigen, die sich rasch anpassen und innovativ reagieren, gehen gestärkt aus der Krise hervor. Die Entschlossenen und Beharrlichen gewinnen. Die »Regenmacher« finden eine Möglichkeit, sich selbst und ihr Unternehmen zukunftssicher aufzustellen.

In Zeiten erhöhter Volatilität haben diejenigen Verkäufer die besten Wachstums- und Überlebenschancen, die diszipliniert vorgehen, sich auf die Grundprinzipien des Verkaufs fokussieren, durchdachte Entscheidungen treffen und eine Gewinnermentalität aufrechterhalten, die sich in ihrem Denken und Handeln widerspiegelt. Mit Sicherheit werden sich einige Türen schließen, aber viele andere werden sich öffnen. Wenn Sie diese Chancen erfolgreich nutzen wollen, müssen Sie eine neue Zukunftsvision entwickeln, Ihre Energiereserven aktivieren, gewillt sein, hart zu arbeiten, und beschließen, den Blick nach vorne durch die Frontscheibe statt auf den Rückspiegel zu richten, um sich den Weg durch holperiges Gelände zu bahnen.

Ich halte nichts von Augenwischerei, und deshalb werden Sie von mir nicht hören, die Angst sei unbegründet, Kunden, Job, Haus, Provision oder Altersvorsorge zu verlieren. Ich werde Sie nicht mit leeren Versprechungen trösten und beteuern, dass alles gut wird, wenn Sie Ihre Einstellung ändern. Obwohl eine positive Einstellung ungeheuer wichtig ist, wären Ihre Anstrengungen ohne durchdachte Strategien und Aktivitäten in einem so schwierigen ökonomischen Umfeld zum Scheitern verurteilt.

Mein Ziel ist vielmehr, Sie mit handfesten, umsetzbaren Strategien und Empfehlungen auszurüsten, die Ihnen nicht nur Auswege aus der Krise, sondern Wachstumschancen bieten, die Sie fit für die Zukunft machen. Meine Tipps und Taktiken stellen direkte und einprägsame Orientierungshilfen dar, die darauf abzielen, Ihre Motivation zu erhalten, Ihr Einkommen zu sichern, Ihre

Karriere voranzutreiben, sich einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen und als Verkaufsprofi auf Erfolgskurs zu bleiben, während andere aus der Spur geraten. Sie werden lernen, wie man auch in Zeiten der allgemeinen Verunsicherung eine Gewinner-Pipeline aufbaut und am Laufen hält, weiterhin erfolgreiche Abschlüsse tätigt und Bestandskunden bei der Stange hält.

Verkaufsmitarbeitende, die es verstehen, eine Krise als Hebel einzusetzen, um ihre Effizienz und Effektivität zu steigern – die also in der Lage sind, mehr mit weniger zu erreichen –, werden einen klaren Wettbewerbsvorsprung verbuchen können, wenn die Zyklen der Erneuerung und des Wachstums zurückkehren.

In einer Zeit, in der die Schwachen den Marktmechanismen zum Opfer fallen und die Mitarbeitenden, die hinter den Erwartungen zurückbleiben, von den Lohn- und Gehaltslisten gestrichen werden, sind Spitzenleistungen ein absolutes Muss. Verkäufer, die sich strikt und diszipliniert an die Grundprinzipien des Verkaufs halten, werden der Konkurrenz am Ende haushoch überlegen sein, deren Marktanteil erobern und zusehen können, wie ihr eigenes Einkommen steigt.

Sie werden die Krise nicht nur meistern, sondern gestärkt aus ihr hervorgehen und sich wie Phönix aus der Asche erheben – agiler, resilienter und wirkmächtiger als jemals zuvor.

