

Übung:

Ganz im Sinne von Stärken stärken wenden wir uns jetzt einmal gemeinsam Ihren Signaturstärken zu. Entweder Sie ermitteln Ihre Top-Fünf Stärken durch den kostenlosen Test im Internet oder Sie gehen einfach noch einmal manuell die Liste mit den 24 Stärken durch und kreuzen die an, die Sie am meisten ansprechen.

Wenn Sie innerlich so etwas wie „Genau das mache ich!“ oder „Ja, so bin ich!“ rufen, dann ist das sehr wahrscheinlich eine Ihrer Top-Stärken.

Bitte notieren Sie hier Ihre fünf Top-Stärken:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Jetzt überlegen Sie bitte einmal, wann Sie diese fünf Top-Stärken im Verkauf einsetzen können?

Praktische Beispiele:

Stärke „Urteilsvermögen“ bedeutet, die Dinge gerne logisch und kritisch zu durchdenken. Objektivität im Verkauf hilft immer dann, wenn Sie zwischen unterschiedlichen Lösungsalternativen für den Kunden entscheiden oder sich sachlich auf eine Verhandlung vorbereiten.

Stärke „Soziale Intelligenz“ umfasst sowohl eine gute Selbstkenntnis, als auch das Gespür für Ihre Kunden. Diese Stärke brauchen Sie zum Beispiel bei der Herstellung einer guten Beziehungsebene oder bei der Entkräftung von Einwänden.

Na, was ist Ihnen alles eingefallen? Ich bin sicher, jetzt sind Sie erstmal selbst überrascht über wie viele positive Eigenschaften für den Verkauf Sie verfügen.

Dann notieren Sie sich in einem nächsten Schritt:

Welche Erfolge haben Sie schon mit Hilfe dieser Stärken erzielt?

Und, wieder positiv überrascht, was Ihnen alles eingefallen ist? Dann klopfen Sie sich mal ganz toll selbst auf die Schulter. Seien Sie stolz auf Ihre Erfolge. Am besten Sie übertragen diese gleich einmal in Ihr Erfolgstagebuch.