

## Übung: Flow

### Was bringt mich in den Flow

Der Flow-Zustand wird uns oft leider erst im Nachhinein bewusst. Umso wichtiger ist es, sich an Flow-Zustände und Flow-Tätigkeiten zu erinnern und diese möglichst oft in unseren Alltag zu integrieren.

Schreiben Sie deshalb zehn Tätigkeiten auf, die Sie gerne tun. Überlegen Sie in einem zweiten Schritt, warum Sie dabei in den Flow kommen? Ergänzen Sie gleichzeitig die Stärken, die Sie bei dieser Flow-Tätigkeit einsetzen.

	Tätigkeit	Bringt mir Flow, weil ...	Dabei eingesetzte Stärke
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			

8			
9			
10			

### Meine verkäuferischen Flow-Tätigkeiten

Was können wir aus diesen Flow-Tätigkeiten für den Verkauf lernen? Wo gibt es Parallelen? Wo und wie können wir die gleichen Stärken einsetzen? Notieren Sie alle verkäuferischen Flow-Tätigkeiten, die Ihnen jetzt einfallen oder Tätigkeiten, die Sie in diesen Flow-Zustand versetzen!

Praktische Beispiele:

- Flow-Tätigkeit „gutes Buch lesen“; eingesetzte Stärke „Wissensdurst“; Tätigkeit, um in den Verkaufsflow zu kommen: Fachbuch lesen oder Hörbuch hören.
- Flow-Tätigkeit „fremde Städte erkunden“; eingesetzte Stärke „Neugier“; Tätigkeit, um in den Verkaufsflow zu kommen: Kundentermin mit Erkundung der Umgebung verbinden und Spontanbesuche machen.
- Flow-Tätigkeit „30 Minuten Schwimmen“; eingesetzte Stärke „Durchhaltevermögen“: Tätigkeit, um in den Verkaufsflow zu kommen: 30 Minuten Telefonakquise pro Tag.

### Meine Flow-Tätigkeiten im Verkauf:

	Inspirierende Flow-Tätigkeit	Eingesetzte Stärke	Verkäuferische Flow-Tätigkeit
1			
2			

3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

Prima, Gratulation! Wenn Sie diese Liste vollständig ausgefüllt haben, kann mit Ihrem Glück im Verkauf nichts mehr schiefgehen. Alles was Sie dafür noch tun müssen, ist diese Tätigkeiten möglichst oft auszuüben.