

## Übung: Mit welcher Einstellung verkaufen Sie künftig?

Wenn Sie Ihre Einstellung im und zum Verkauf überprüfen wollen, empfehle ich Ihnen die Beantwortung folgender Fragen:

Wenn ich auf meine unterschiedlichen Aufgaben in meinem Berufsleben blicke, wie geht es mir mit meiner Verkäuferrolle?

Welche positiven Assoziationen verbinde ich damit?

---

---

---

---

Welche negativen Gefühle kommen hoch, wenn ich an das Verkaufen denke?

---

---

---

---

Wie kann ich mit diesen negativen Gefühlen umgehen?

Wie kann ich diese Glaubenssätze auflösen?

---

---

---

---

Damit ich und meine Kunden glücklich werden, mit welchen Werten will ich verkaufen?

Welche Grundsätze vereinbare ich mit mir selbst?

---

---

---

---