

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?
