



Unzufrieden mit dem Ergebnis? Denken Statt Handeln!

Durch bewusste Einstellung die gewünschten Ergebnisse erzielen

Von **Jörg Laubrinus**, Vertriebscoach

In Meetings und Gesprächen wird über große Ziele geredet. Ziele werden benannt und vereinbart. Getreu der Strategie, je klarer das Ziel, dann ist das Handeln ganz einfach und das Ziel wird erreichbar. Werden die Messgrößen bei der Umsetzung der Ziele nicht erfüllt, helfen Kontrollen, die eine Korrektur veranlassen und dazu dienen, dass gewünschte Ziel zu erreichen. Je detaillierter die Kontrolle, desto klarer die Schlüsselstellen, die die Ursache für die mangelnde Zielerreichung ist.

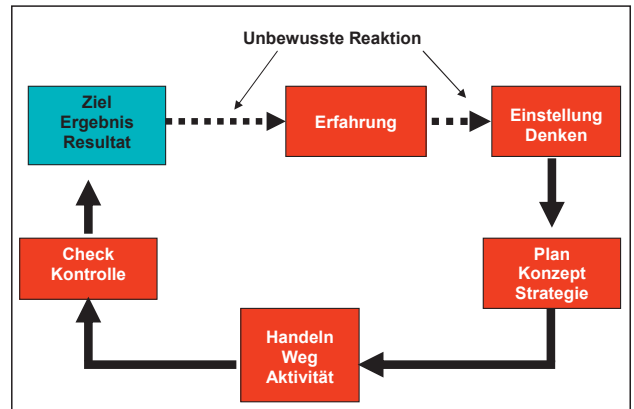
Viele Male durfte ich erleben, dass Verkäufer in dieser Situation „weit weg“ von Freude und Begeisterung sind. Im Gegenteil, ihr Umfeld erwartet Erklärungen und die bekommt es dann auch in Form von Rechtfertigungen, Entschuldigungen und Ausreden geliefert. Verkäufer rechtfertigt die Quoten, Terminanzahlen, Kontaktanzahlen, den schlechten Markt, das schlechte Gebiet. Es entsteht alles andere als eine Situation von Freiheit und Motivation, von Freude und Spaß an dem Beruf Verkäufer, im Auftrag des Kunden.

Die nächste Frage die wir uns stellen sollten: Woher kommt das Handeln? Warum tue ich das, was ich gerade tue? Antwort: Aus der Realisierung eines zuvor entwickelten Planes. Handeln ist die Umsetzung einer Strategie, eines Konzeptes. Es wird nur aufgrund einer von außen gegebener Orientierung, eines Planes gehandelt, nicht mit der Begeisterung und Dynamik eines Verkäufers, der sich zu tiefst mit seinem Beruf identifiziert. Woraus entstehen ein Plan, Strategien und Konzept? Es sind die Gedanken, die geprägt sind durch Einstellung und Erfahrungen.

Fazit: Wollen Sie zukünftig andere Ergebnisse erreichen benötigen sie eine andere Einstellung. Ihre Einstellung ist die Summe der Erfahrungen die Sie durch Ihre bisherigen Ergebnisse hatten.

Wo steige ich also ein, um eine Veränderung ein anderes Ergebnis, Resultat zu erhalten?

Nicht bei neuen Zielen, nicht bei Controllingmaßnahmen, nicht bei alternativen Handlungskonzepten, und schon gar nicht bei Planungs- und Konzeptgesprächen.



Quelle: Jörg Laubrinus

Das Tor zu einer erfüllten Verkäuferwelt liegt im Bewusstwerden meiner Einstellung zu mir, meinem Beruf, meiner Werte, meinem Umfeld.

Einfach, zu einfach, sagen Sie? Na dann probieren Sie es doch einmal aus.

Wie ist vorzugehen?

Das Instrument der Finanzdiagnose in der Kundenberatung wird eingesetzt zur Ermittlung des IST-Zustandes. Ohne Ist-Zustand keine Beratung hin zum Soll-Zustand und den damit verbundenen Maßnahmen und Produktempfehlungen.

Genau so können Sie auch bei sich selbst vorgehen.

Fragen Sie sich: Was ist der IST-Zustand meiner Einstellung zu den Dingen? Damit ist keinerlei Bewertung verbunden, sondern es ist lediglich eine Faktensammlung, die als Ausgangsbasis für Ihre gewünschten, persönlichen Veränderungen dient.

In Unternehmen beginnt man bei Umsatzeinbußen mit der Analyse der Situation und man sucht nach neuen Verkaufsstrategien und bietet den Verkäufern Unterstützungsprogramme wie Seminare zur Terminierung, Motivation und anderen Trainings an, um die Verkaufsfähigkeiten zu trainieren. Es geht jedoch nicht um das Wissen, was zu tun ist. Jeder weiß in der Regel, was man tun kann. Die Frage ist, weshalb können wir unser Wissen um viele Dinge nicht in lösungsorientiertes Handeln umsetzen, was genau ist es, dass in letzter Konsequenz uns von einer Veränderung abhält?



Persönliche Veränderungsstrategie

Die Lösung liegt wie gesagt in uns selbst. Es geht um die Einstellung und um die Art und Weise der Bereitschaft, ein anderes, besseres Resultat erreichen zu wollen. Dazu müssen wir analysieren, woran wir glauben, welche Werte es sind, die uns antreiben? Was ist uns wichtig und was blockiert uns? Weshalb tue ich das, was ich gerade tue? Was ist mir wichtig und was will ich nicht? Was will ich stattdessen?

Dieser Prozess ist notwendig und Sie sollten sich dafür Zeit nehmen. Planen Sie diesen ersten Termin mit sich selbst in Ihrem Terminkalender, reservieren Sie mindestens zwei Stunden dafür. Es kann Ihnen anfangs nicht ergiebig erscheinen, dies ändert sich jedoch wenn Sie dran bleiben.

Analysieren heißt, in die Tiefe gehen, tieferes Verständnis zu erlangen, von unseren Meinungen und Überzeugungen. Wir äußern meistens nur generalisierte Sätze wie zum Beispiel:

„Ich bin Verkäufer von Finanzdienstleistungen, weil ich da meinen Tag selbst bestimmen kann.“ Hinter dieser Aussage stecken verborgen viele Gefühle und Bilder, die uns täglich, jeden Morgen neu motivieren und zum Handeln antreiben. Gleichzeitig sind aber auch alle Gefühle und Bilder darin versteckt, die uns davon abhalten, mit Freude und Begeisterung Kunden aufzusuchen. Jede Aussage die wir treffen ist also ein Gemisch von ganz vielen unbewussten Gefühlen und Bildern in einem Satz formuliert. Kenne ich meine Emotionen, die mich blockieren und meine Motivatoren, Gefühle, die mich antreiben nicht, bin ich stets hin und hergerissen. Das ist der Grund, dass wir manchmal motiviert, begeistert sind. Dies kann insbesondere durch Impulse von außen, kurzfristig verstärkt werden. Auf der anderen Seite fallen wir in einen emotionalen Blockadezustand, der ebenfalls von außen deutlich wahrgenommen wird. Durch unsere Mimik und Körperhaltung spiegeln wir unsere Gefühle wieder. Wir formulieren einschränkende Glaubenssätze wie: „Das kann ich nicht, das ist nichts für mich, das habe ich noch nie so gemacht.“ So versuchen wir eine Rechtfertigung für die Außenwelt unserer momentanen Situation und inneren Konflikte darzustellen. Das Ziel, was wir damit verfolgen ist, von Außen eine Bestätigung und Anerkennung zu erhalten. Damit werden wir jedoch mehr und mehr fremdgesteuert, sowohl positiv als auch negativ. Um ein eigenständiges, nach eigenen Wertvorstellungen ausgerichtetes Leben zu leben ist es wichtig zu wissen, was sie antreibt und was sie blockiert. Erst wenn sie sich darüber im Klaren sind und ein bewusstes Verständnis erlangen, werden Sie die Grundlage für eine nachhaltige Veränderung legen.

Wozu führt dieser Weg, Klarheit über meine Einstellung zu erhalten:

Dazu ein Beispiel: Unbewusstes Ziel.

Ein Verkäufer dessen unbewusstes Ziel es ist, anerkannt und geliebt zu werden, wird bei der Neukundenterminvereinbarung vermehrt auf Ablehnung stoßen. Die Auswirkung ist, dass er emotionale Konflikte unbewusst austrägt und es mehr und mehr zum Einstellen von weiteren Terminierungsversuchen kommt. Denn der unbewusste Wunsch wird nicht erreicht. Dies steht im Widerspruch zu dem festgelegten Ziel, Kunden zu gewinnen. Dadurch entsteht eine Unsicherheit in Bezug auf die Fähigkeiten und Fertigkeiten. Ein Glaubenssatz prägt, festigt sich. „Ich will, aber ich kann noch nicht, da fehlt mir noch was“. Dies schwächt das Selbstbewusstsein und die eigene Identität. Lösungswege im Äußeren werden gesucht, neuer Terminierungsleitfaden, Terminseminar ein Fachbuch. Daraus ergibt sich verstärkte Kompetenz, allerdings weiterhin ohne den Willen zur Umsetzung, da das unbewusste Ziel, Liebe und Anerkennung, nicht bekannt ist. Zweifel mehren sich und der Glaube an sich selbst schwindet. Der weitere Besuch von Seminaren löst nicht die Ursache, sondern verstärkt den Zustand der Unsicherheit. Die Befreiung aus diesem Kreislauf gelingt nur, wenn ich bewusst aus diesem Zustand heraustrete und meine persönliche Einstellung und Glaubenssätze überprüfe.

Gehen Sie voller Neugier und Interesse an Ihren Veränderungsprozess heran, es wird Ihnen das bringen, was Sie sich immer schon gewünscht haben: Ein Leben voller Freude, Anerkennung und Stolz, ein Leben als Verkäufer! ■

Jörg Laubrinus

steht für 27 Jahre Praxiserfahrung in Verkauf, Führung und Training. Seine Erfahrungen stammen aus verschiedenen Vertrieben, einer eigenen Firmengruppe sowie Führungsfunktionen bei namhaften Bauträgern. Vertriebsaufbau, Führung und Organisation hat Jörg Laubrinus in verschiedenen Bereichen erfolgreich unter Beweis gestellt. Alle Höhen und Tiefen des Vertriebsalltags hat er selbst erlebt.



Mehr Informationen zu aktuellen Seminaren unter www.dervertriebscoach.de