

Martin Limbeck:

Das Neue Hardselling, Verkaufen heißt verkaufen – So kommen Sie zum Abschluss

Was macht einen guten Verkäufer aus? Gibt es „goldene Regeln“ oder ein Rezept, an dem man sich orientieren kann? Nach dem Verständnis von Martin Limbeck ist der beste Verkäufer der des Typs Neuer Hardseller. Er hat das Sieger-Gen. Fünf entscheidende Erfolgsfaktoren bestimmen das Denken und Handeln des Neuen Hardsellers.

- **Spaß:** Haben Sie den siebenmaligen Formel 1-Weltmeister Michael Schumacher schon einmal bei der Siegerehrung erlebt? Auch nach unzähligen Grand Prix-Siegen kann er sich über einen erneuten Erfolg freuen wie beim ersten Sieg. Genauso freut sich der Neue Hardseller über einen neuen Abschluss genauso wie über seinen aller ersten.
- **Optimismus:** Er ist zukunftsorientiert, das heißt: Er hat immer ein klares Bild vom positiven Ausgang kommender Aufgaben vor seinem geistigen Auge. So stellt er sich ganz plastisch schon vorm Beginn seines nächsten Gesprächs vor, wie sein Kunde den Auftrag unterzeichnet. Eine positive Lebenseinstellung und die totale Identifikation mit dem eigenen Beruf ist die Basis, aus der

heraus sich der Neue Hardseller immer wieder selbst motiviert.

- **Klare Ziele:** Er übersetzt seine Visionen, Wünsche und Bedürfnisse in klar definierte Ziele nach der SMART-Formel: spezifisch – motivierend – aktionsauslösend – realistisch – terminiert. Er verfolgt seine Ziele hartnäckig, weil er der Beste sein will.
- **Arbeit an sich selbst:** Eigenmotivation ist das Blut, das durch seine Adern fließt. Er fragt sich immer wieder: „Was will ich (noch) erreichen?“. Er will und wird im Leben immer mehr erreichen als durchschnittliche Verkäufer, und das mit einer gehörigen Portion Spaß, denn er sieht seine täglichen Aufgaben nicht als Pflicht, sondern als Kür. Diese

Haltung hilft ihm, sich auch nach Fehlschlägen immer wieder neu zu motivieren – Niederlagen betrachtet der Neue Hardseller als kostbare Erfahrung auf dem Weg zum nächsten Erfolg.

- **Persönlichkeit:** Er hat eine der wichtigsten Voraussetzungen des Verkäuferberufs verinnerlicht: Man muss Menschen mögen – die vier Ms. Er kommt täglich mit den unterschiedlichsten Menschen zusammen. Er sieht seine dringendste Aufgabe darin, diese Menschen zu gewinnen, erst für sich selbst, dann für das Unternehmen und dann für sein Angebot, sein Produkt oder seine Dienstleistung.

Nach Martin Limbeck kann jeder Mensch verkaufen, wenn er wirklich will. Fleiß und Talent sind Grundvoraussetzung dafür. Langfristig überholt der Fleißige jedoch den Talentierten. Wenn beides zusammenkommt – optimal!

SEMINARTIPPS ZUM THEMA

- 12. November 2007: Tagesseminar: „Das Neue Hardselling – Verkaufen heißt verkaufen“ in Königstein im Taunus. Infos und Anmeldung: motivation@ml-trainings.de
- Infos und Anmeldung: motivation@ml-trainings.de
Alle Teilnehmer, die bei der Anmeldung das Stichwort „Vertriebs-Experts“ angeben, erhalten einen kostenlosen Bonus in Form einer DVD „Abschlusspower“ (regulär 97,00 Euro).



Zum Autor: Martin Limbeck

zählt seit über 15 Jahren zu den führenden Verkaufs- u. Managementtrainern und gilt als der Hardselling-Experte in Deutschland. Er ist Fachbuchautor und Gründer des Martin Limbeck Trainings Teams.

IMPRESSUM

Vertriebs-Experts ist ein Experten-Dienst mit einem monatlichen Beratungsbrief und einem Themenportal. Jährliche Bezugs- und Nutzungsgebühr 169,- Euro zzgl. 19% MwSt. Bestellungen ausschließlich über das Internetportal.

Das Experten-Team: Alexander Christiani, Holger Dannenberg, Michael Ehlers, Dirk Kreuter, Martina Schimmel-Schloo, Anne M. Schüler, Prof. Dr. Peter Winkelmann

Redaktion (V.i.S.d.P.): Martin Hausmann, Schimmel Media Verlag

schimmel
VERLAG media
GmbH & Co KG

Verlag:
Schimmel Media Verlag GmbH & Co. KG,
Kantstraße 38, D-97074 Würzburg
Geschäftsführer: Martina Schimmel-Schloo,
Gudrun Schimmel-Wanner, Ingo Schloo.

Abonnenten-Service:
Tel. 09 31 / 35 98 110,
Fax 09 31 / 35 98 111
abo@schimmel-media.de

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urhebergesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Verarbeitung, Mikroverfilmung und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.