

Verkaufen wie ein Profi

Als Businesscoach mit Leidenschaft ist **Claudia Schulte** eine stärkende Wegbegleiterin, die auf die verbindende Kraft zwischen Menschen vertraut. Empathisch und mit viel Erfahrung zeigt sie Wege auf, um mit bewusster Wahrnehmung innere Hürden zu nehmen und persönliche Anziehungs- und Überzeugungskraft zu entwickeln.

Verkaufen oder gar Verkaufserfolg sind in Deutschland Begriffe mit eher schlechtem Ruf. Viele Menschen mögen weder die Idee, ihren Lebensunterhalt mit Vermarktung und Verkauf zu verdienen, noch schätzen sie Verkäufer. Und das Wort Verkaufserfolg löst bei ihnen schnell ein Gefühl des Unbehagens aus.

Oft hört man UnternehmerInnen sagen: „Ja, zum Verkäufer muss man geboren sein – dazu habe ich kein Talent!“ Aber ist es wirklich so? Handelt es sich hier nicht um eine Entschuldigung, hinter der sich persönliche Hürden verbergen, wie die Angst vor Ablehnung oder gar Versagen? Meine langjährige Berufserfahrung hat gezeigt, dass Verkaufserfolg in erster Linie eine Frage unserer inneren Haltung und Überzeugungskraft ist. Verkaufs- und Verhandlungstechniken können hilfreich sein, sie sind jedoch nicht alles entscheidend!

Fünf menschliche Vorgehensweisen, die zum Verkaufserfolg führen

1. Probleme lösen

Sie suchen das persönliche Gespräch mit unterschiedlichen Vertretern Ihrer Zielgruppe, Sie erfahren die brennendsten Bedürfnisse Ihrer Kunden

und sind über diesen Weg in der Lage, ihnen den größtmöglichen Nutzen zu bieten oder ihre Probleme optimal zu lösen. Wenn es Ihnen gelingt, mit Ihrem Angebot den größten Engpass Ihrer Zielgruppe zu beseitigen, haben Sie das Fundament für Ihren Verkaufserfolg geschaffen.

2. Wünsche erfüllen

Sie zeigen Ihren Kunden, dass sie Ihnen wichtig sind und signalisieren, dass Sie gern ihre Wünsche erfüllen, damit es ihnen gut geht. „Wunscherfüllung“ statt „Wunschverweigerung“ lautet die Devise in Sachen Kundenfreundlichkeit – gehen Sie mit gutem Beispiel voran!

3. Zuhören können

Sie halten Gesprächspausen aus und hören Ihren Kunden aufmerksam und interessiert zu. Sie nehmen die Zwischentö-

Businesscoach und
Gründungsberaterin
Claudia Schulte:
„Verkaufen ist eine
Fähigkeit, die man
lernen kann“

ne Ihrer Kunden wahr, ihre Zweifel und ihre Skepsis, aber auch ihre Motivationsbereitschaft, und greifen sie zu einem späteren Zeitpunkt wieder auf.

4. Fragen stellen

Sie formulieren effektive Fragen und notieren während des Verkaufsgesprächs die Antworten Ihrer Kunden, ohne sie zu unterbrechen. Effektive Fragen haben folgende Merkmale: Sie sind höflich, freundlich, positiv formuliert, klar, ehrlich, gut gelaunt vorgebracht, erwartungsvoll und zielführend. Vor allem handelt es sich um offene Fragen, die nicht nur mit einem knappen „Ja“ oder „Nein“ beantwortet werden, sondern Ihren Gesprächspartner anregen, sich etwas ausführlicher zu Ihrem Angebot zu äußern.

Zwei Beispiele für „offene“ Fragen:

„Was halten Sie von meinem Angebot?“ oder „Wie interessant ist das für Sie?“ Offene Fragen sind eine zwingende Basis für Ihren Verkaufserfolg. Denn nur aus den Antworten auf offene Fragen erfahren Sie, was Sie Ihren Kunden geben können – und das ist der entscheidende Schritt auf Ihrem Weg zum Ziel!

5. Menschen verstehen

Sie lieben Ihre Kunden und erzeugen durch Ihr aufrichtiges Interesse deren gutes Bauchgefühl. Sie transportieren Ihre Botschaften emotional ansprechend, Sie treten authentisch auf, wecken Begeisterung und Kaufbereitschaft.

Wahre Überzeugungskraft kommt von innen

Erfolgreich Ihre Leistungen zu verkaufen ist – neben Ihrer positiven inneren Haltung und Ihrem rhetorischen Geschick – eine Frage Ihrer Glaubenssätze. Ihre Überzeugungskraft unterstützt Sie dabei, Einfluss auf das Kaufverhalten Ihrer Kunden zu nehmen, sie ist der entscheidende Faktor des Verkaufserfolges. Der Schlüssel liegt in der soeben erwähnten Fähigkeit, zu begeistern und zu motivieren.

Doch ob Sie erfolgreich sind und Ihr Verkaufsgespräch kraftvoll gestalten, ob Sie Ihre Kunden gewinnen können oder nicht, hängt nicht zuletzt davon ab, wie begeistert Sie selbst von Ihrem Produkt (Ihrer Dienstleistung) sind. Erfolgreich verkaufen und überzeugend auftreten zu können setzt also Ihr tiefes inneres „Überzeugt-Sein“ voraus. Die wenigsten von uns gehen mit der Einstellung durchs Leben: „Yes I can – Ich bin ein begnadeter Verkäufer!“ Vielmehr plagen uns Zweifel und negative Glaubenssätze wie „Ich bin nicht gut genug!“, „Verkaufen bedeutet doch nur Bittsteller sein!“ oder „Erfolg haben immer nur die anderen!“.

Hinter allem, was Sie denken, fühlen oder sagen steckt ein Glaube, eine unbewusste innere Haltung. Wenn der ersehnte Verkaufserfolg ausbleibt, kann die Frage „Woran glaube ich in meinem tiefen Inneren wirklich?“ sehr hilfreich sein.

Glaubenssätze und ihre unheilvolle Macht

Ihre Überzeugungsmuster sind unbewusste Programmierungen, die in der Vergangenheit über Lernprozesse entstanden sind. Sie wurden über Ihre Sinneswahrnehmungen, Ihre Gefühle und Ihr Gehirn im System gespeichert.

Glaubenssätze stellen Ihre „innere Kamera“ ein, sie beschränken Ihre Weltsicht! Indem sie innerlich nur das sehen, was sie sehen wollen und alles andere unbewusst ausschalten, bestärken sie fortwährend Ihre Überzeugungen.

Gleichzeitig bestimmen Glaubenssätze Ihren geistigen Fokus und Ihre Ausrichtung in die Zukunft. Der Ausweg liegt darin, den Teufelskreis im selbstreflexiven Prozess zu durchbrechen, die beschränkenden Muster bewusst aufzulösen und neu zu programmieren.

An dieser Stelle ist unter anderem die Quantenfeld Transformation eine hochwirksame Methode. Sie basiert auf den wissenschaftlichen Erkenntnissen und Gesetzen der Quantenphysik und setzt auf der tiefsten Ebene des Menschen an – auf der Ebene des Quantenfeldes. Wie die Quantenphysik der letzten Jahrzehnte herausgefunden und nachgewiesen hat, bestehen wir letztlich aus reiner Energie! Unsere körperlichen Beschwerden, unsere geistigen und seelischen Blockaden sind somit „Energieverbindungen“, deren Zusammensetzung von Quanten (Molekülen, Atomen und Subatomen) den Informationen in diesem Feld entspricht, der sogenannten „Matrix“. Neben anderen wirksamen Methoden stellt das gezielte Einwirken auf unser Quantenfeld eine effektive Möglichkeit dar, alte Überzeugungen und innere Muster aufzubrechen, unserer Selbstbefreiung ein Stück näher zu kommen und erfolgreich zu sein.



Claudia Schulte – Wege M.I.T. Kraft®
Kraftvolles Marketing – Mehr Stärke im Alltag
Marketing- und Gründungsberatung
Integratives Coaching - Seminare - Workshops - Vorträge

Naagerstraße 9 | 80937 München
Telefon: +49(89) 35 89 55 96
Telefax: (03212) 35 00 910
Email: cschulte@wege-mit-kraft.de
Web: www.wege-mit-kraft.de