



# „MUTPROBE VERTRIEB“

Einfach mutiger verkaufen!

**“ Eine Mutprobe ist eine Handlung, bei der eine bekannte Grenze bewusst überschritten wird. Ein Ziel kann es sein, seinen Mut zu testen, zu stärken, sich anderen zu 'beweisen', sein Selbstbewusstsein oder seine Persönlichkeit zu stählen. Mut ist dann erforderlich, wenn der Handelnde vor oder bei der Mutprobe eine Angst verspürt, die er überwinden muss, um die Mutprobe beginnen bzw. zu Ende führen zu können.**

# **Mutproben** können sein...

- Sprung vom 10 Meter-Brett**
- Fallschirmsprung**
- unangenehmer Besuch**
- Rede halten**
- Bungee Jumping**
- Ansprache fremder Personen**
- erster Tauchgang**
- Achterbahnfahrt**
- u.v.m.**

**Wir meinen hier  
eine bestimmte Art vertrieblicher Mutproben:**

**I. kommunikative  
Überwindungen,**

**bspw. fremde oder höhergestellte Personen  
ansprechen um etwas zu erreichen.**

**II. Überwindungen andere  
Wege zu gehen,**

**Risiken einzugehen, Bewährtes hinter sich zu  
lassen um Neues zu entdecken.**

**„Mutprobe Vertrieb“ erhebt sich ebenso  
gegen den Trend des  
Weichspüls!**

**Denn: dringender denn je sind  
charakterstarke,  
charismatische  
Verkäuferpersönlichkeiten gefragt.**

# Mehr Mut, weil:

- **Viel zu schnell werden Positionen in Verhandlungen aufgegeben...**
- **Zu schwache Preisargumentation...**
- **Kaum Bereitschaft, neue Wege der Akquisition zu gehen...**
- **Geringe Neigung, konsequent Prioritäten zu managen...**
- **Wenig Argumentation bei ‚kein Interesse‘ oder Absagen...**
- **Starke Zurückhaltung bei Top-Level-Ansprache...**
- **Geringe Begeisterung in Präsentationen...**
- **Zu lahme Reaktionen bei Kundenextrawünschen...**
- **Zu wenig Ehrlichkeit und dadurch kein Kundenvertrauen...**
- **Zu selten persönliches Engagement für die Extra-Meile...**

“ ...und wie mutig bist

**DU**  
**wirklich?**

	immer	manch-mal	nie
<b>heldenhaft</b>	?		
<b>mutig</b>			
<b>couragiert</b>			
<b>unerschrocken</b>			
<b>angstbefreit</b>			
<b>bange</b>			
<b>ängstlich</b>			
<b>furchtsam</b>			
<b>angsterfüllt</b>			

**“Es geht um  
Dich selbst:  
Dein Selbstbewusstsein,  
Dein Selbstvertrauen und  
Dein Selbstwertgefühl!  
= Dein Vertriebs-Charakter**

“Im  
**vertrieb**  
müssen wir ständig  
neue Möglichkeiten  
erschaffen!

“ ...und das erfordert  
mehr  
**Mut!**

“ Mehr  
**Mut** für  
**Veränderungen, Beharrlichkeit,**  
**Eigeninitiative, Schlagfertigkeit,**  
**Kreativität, Herausforderungen...**

# Herausforderungen!

(1) Gesprächspartner nicht erreichbar (2) Wettbewerber bietet günstiger an (3) Kunde will nachhandeln (4) Key Account beschwert sich über Backoffice (5) Interessent möchte sich noch nicht entscheiden (6) Angebot muss ‚gestern‘ an Kunden (7) Interessent ist mit jetzigem Partner zufrieden (8) Wettbewerber verfügt über Innovationen, wir nicht (9) Verspätung im Kundentermin (10) Ansprechpartner wechselt Unternehmen (11) Rohstoffpreise explodieren (12) Lieferung verzögert sich erneut (13) Wirtschaftskrise (14) Einkaufsabteilung übernimmt jetzt Verhandlungen (15) Kunde verändert Beschaffungsprozess (16) Buying Center wird gegründet (17) Kunde schreibt künftig nur noch aus (18) offene Kalkulation wird gefordert (19) Nutzen in Präsentation nicht klar geworden (20) Zielperson wird hermetisch abgeschirmt (21) Entscheidungsprozess verzögert sich (22) Kunde mit bisherigen Leistungen nicht zufrieden (23) Budgetkürzung wird vorgenommen (24) Beauty Contest steht an (25) Lieferumfang wird reduziert (27) Absage

“ Im Vertrieb wird  
das **WIE**  
immer entscheidender –  
während das **WAS** immer  
austauschbarer wird!



“ Noch  
**nie** war es so  
wichtig, im Vertrieb  
mutig zu sein!

**“Verkaufen hat sich ge-  
ändert.  
Altes Spiel mit  
neuen Regeln!**

# **mutig – mutiger – furchtlos?**

**mutige Akquisitionsstrategie**  
→ um schneller ans Ziel zu kommen!

**mutige Gesprächsführung**  
→ um mehr Überzeugung zu erlangen!

**mutige Präsentationen**  
→ um einen achtbaren Eindruck zu hinterlassen!

**mutiges Beziehungsmanagement**  
→ um den überlegenen Kontakt aufzubauen!



(Es folgen 18 inhaltliche  
Beispiele für mutiges  
Verkaufen.)

Falls nicht selbsterklärend –  
gerne erläutern wir : 089-55057-660 – [info@avbc.de](mailto:info@avbc.de)

# **Was verbindest Du mit mehr Mut im Vertrieb?**

- Selbst bei Absagen weiter dran bleiben!**
- Kalt-Akquisition hartnäckig betreiben!**
- Keine eigenen Entschuldigungen dulden!**
- Direktem Kundenkontakt nicht aus dem Weg gehen!**
- Sich etwas Kreatives für Kundengespräche einfallen lassen!**
- Nicht so schnell aufgeben!**
- Preiszugeständnisse nicht von Beginn an!**
- Nach Niederlagen (anders) weiter machen!**
- Andere Argumente als der Wettbewerb nutzen!**
- Mehr zur Wahrheit stehen – nicht verstecken!**
- Den Dingen auf den Grund gehen: Warum Erfolg/Misserfolg?**
- Amüsanten Gesprächseinstieg wählen!**
- Glaubwürdig abheben vom Mainstream!**
- Auch mal „Nein“ sagen in Verhandlungen!**

(Teilnehmer-Stimmen, Zurufliste)

# Kern- bereiche:

## Mehr Mut für **Kreativität...**

- Sich etwas Kreatives für Kundengespräche einfallen lassen!
- Nach Niederlagen (anders!) weiter machen!
- Andere Argumente als der Wettbewerb nutzen!
- Glaubwürdig abheben vom Mainstream!
- Amüsanten Gesprächseinstieg wählen!

## Mehr Mut zur **Wahrheit...**

- Keine eigenen Entschuldigungen dulden!
- Mehr zur Wahrheit stehen – nicht verstecken!
- Den Dingen auf den Grund gehen:  
Warum Erfolg/Misserfolg?
- Kunden nicht anlügen!

## Mehr Mut für **Hartnäckigkeit...**

- Selbst bei Absagen weiter dran bleiben!
- Kalt-Akquisition beharrlich ausüben!
- Kundenkontakt nicht aus dem Weg gehen!
- Nicht so schnell aufgeben!
- Verhandlungsspielräume gezielter nutzen!
- Preiszugeständnisse nicht von Beginn an!
- Auch mal „Nein“ sagen in Verhandlungen!

# Anleitung für mehr Mut:



“ “

Was meinst

Du?

Warum fällt es vielen  
Menschen im Vertrieb  
schwer, mutig zu sein?

“ Die 9

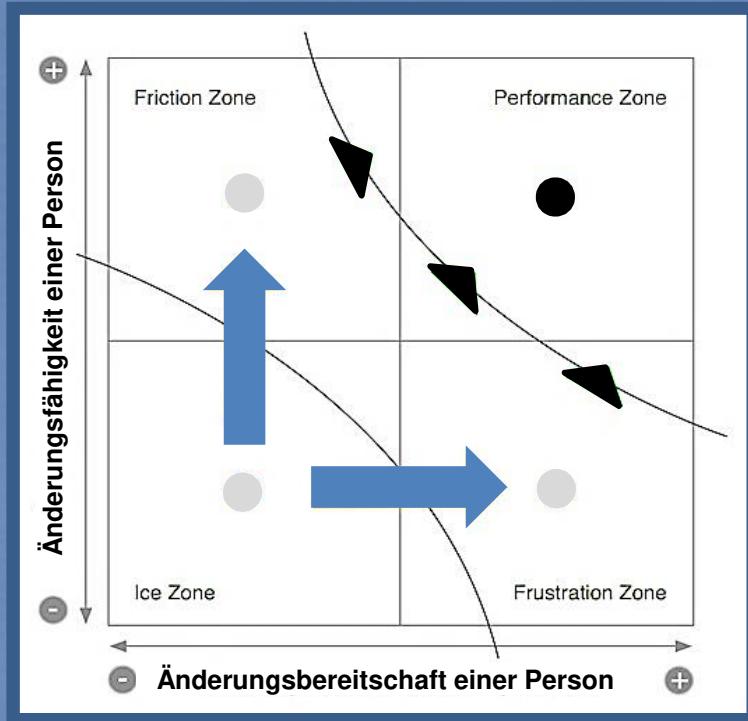
# Mut-verhinderer:

- 1. Gewohnheit!**
- 2. Bequemlichkeit!**
- 3. Unsicherheit!**
- 4. Gleichmut!**
- 5. Saturiertheit!**
- 6. Konfliktunfähigkeit!**
- 7. Angst!**
- 8. Schlendrian!**
- 9. Anpassung!**

„Wer keinen Mut  
hat wird immer eine  
Rechtfertigung finden!“

“ Wir haben es  
**verlernt**  
Mutproben einzugehen:  
Dinge zu tun, die man so noch  
nie getan hat oder einem etwas  
mehr abverlangen! ”

**Unterscheidest Du  
zwischen Fähigkeit und  
Bereitschaft?**



# **TOP 5 Mutproben im Vertrieb:**

**PLATZ 1** „Kaltakquisition“

**PLATZ 2** „Closing“

**PLATZ 3** „Preiserhöhung“

**PLATZ 4** „Kundenrückgewinnung“

**PLATZ 5** „Reklamationsbearbeitung“

“ Erfolgreiche Verkäufer  
haben mehr  
**Mut** als andere!

**„Wer alte Regeln bricht, kann  
selbst neue aufstellen!“**

**“Statt zu reden  
handeln  
mutige Verkäufer –  
sie beweisen es täglich!**

# Mutig handeln für

...konsequenter  
Neukunden-  
akquisition!

...emotionaleres  
Beziehungs-  
management!

...bedeutungsvollere  
Gesprächsführung!

...konstruktiveren  
Klartext!

...intelligentere  
Dialoge!

...begeisterndere  
Präsentationen!

...unkonventionellere  
IDEEN!

...einfallsreichere  
Unvernunft!

...anspruchsvollere  
Ziele!

...überzeugendere  
Preisstabilität!

...verstärktes  
Networking!

...zeitgemäßes  
Social Media!

“ Mehr Mut erlangt man  
nur auf die  
**harte Tour**  
= man muss es tun!

**“ Wir nennen diese Tour  
‘CHALLENGES’  
...wer sie besteht entwickelt  
seine Persönlichkeit – auch  
als Verkäufer!**



(Es folgen 4 ausgewählte  
Challenge-Beispiele aus  
unseren Workshops.)

Weitere natürlich in unseren Trainings...



CHALLENGE LEVEL

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

#1

# CHALLENGE:

Lächele an jeder Ampel während  
der Rotphase die anderen  
Wartenden in ihren Autos oder  
auf der Straße freundlich an!



CHALLENGE LEVEL

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

# 2

# CHALLENGE:

Spreche in 10 Tagen täglich  
einem fremden Menschen ein  
persönliches und ehrliches  
Kompliment aus!



CHALLENGE LEVEL

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

# 3

# CHALLENGE:

Nehme einen Apfel und ein Ei –  
gehe los und tausche mit zufälligen  
Begegnungen innerhalb einer  
Stunde möglichst viel ein,  
um möglichst mehr zu erhalten!

A photograph of a young boy with dark hair, wearing a blue t-shirt and jeans, climbing a rope bridge against a clear blue sky. He is holding onto metal chains and a wooden beam, looking upwards.

CHALLENGE LEVEL

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



# 4

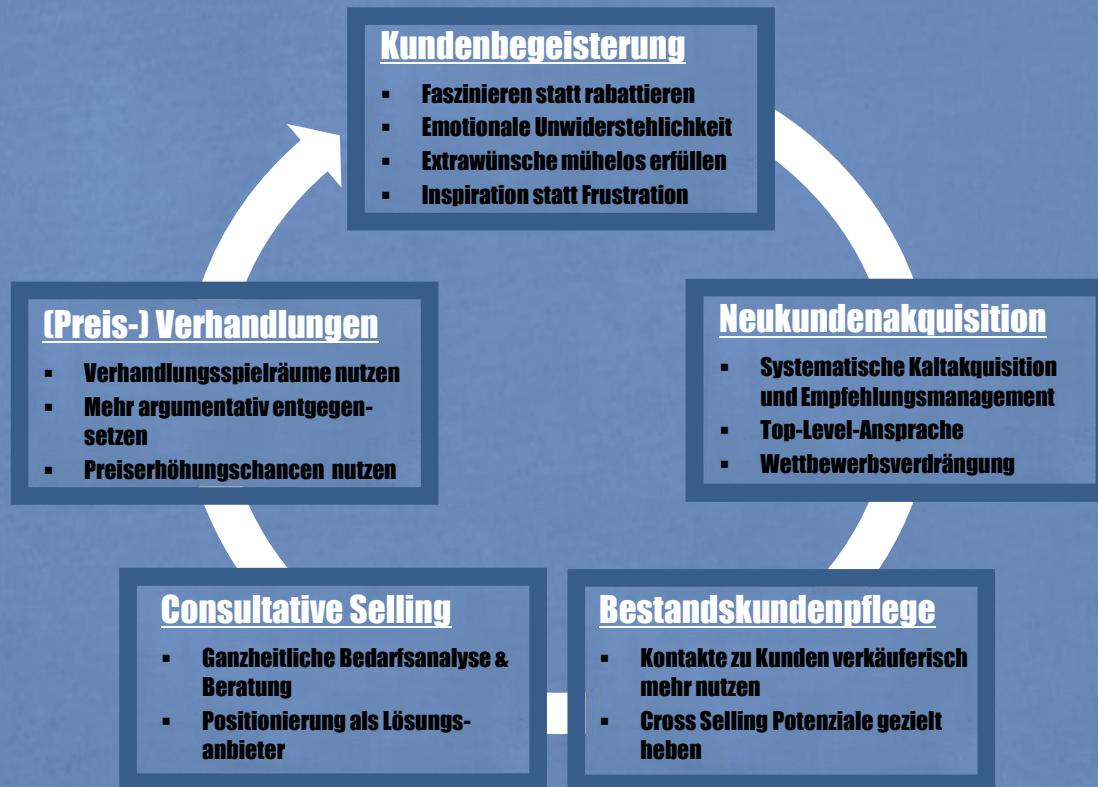
# CHALLENGE:

Sammle an einem Nachmittag an einer belebten Kreuzung Spenden für ein Kinderheim und versuche über den Betrag von 1.000,-- € zu kommen!

“ Teilnehmer-  
Feedback:

...hat mir gut getan – erst nicht für möglich gehalten – sehr zu empfehlen – hat mich gestählt – mehr Selbstvertrauen erhalten – gehe anders auf Kunden zu – sehe meine Arbeit anders – Kaltakquisition, kein Problem!

# Mehr Mut bedeutet...



...mehr Ertrag!

**Nicht vergessen:**

**DAS ‚UNMÖGLICHE‘ IST  
OFT DAS UNVERSUCHTE!**

**Ihr Alexander Verwegen**



© alexander verwegen - BUSINESS CONSULTANTS GmbH  
[www.alexanderverwegen.com](http://www.alexanderverwegen.com)