

A young boy with dark hair, wearing a blue t-shirt and blue jeans, is swinging happily on a swing set. He is holding onto the chains with both hands and has a joyful expression. The swing seat is a wooden plank with a metal bracket. The background is a clear, bright blue sky. In the lower right corner, a blurred wooden play structure is visible. In the lower left corner, a green metal structure, possibly part of a roller coaster or another play set, is also blurred.

„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
Weichspülens!**

**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
heldenhaft	?		
mutig			
couragiert			
unerschrocken			
angstbefreit			
bange			
ängstlich			
furchtsam			
angsterfüllt			



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 nachverhandeln (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
WIE
das

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**

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 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!

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!

(Teilnehmer-Stimmen, geclustert)

Anleitung für mehr Mut:





Was meinst

Du?

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

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

Die 9

Mut- verhinderer:

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

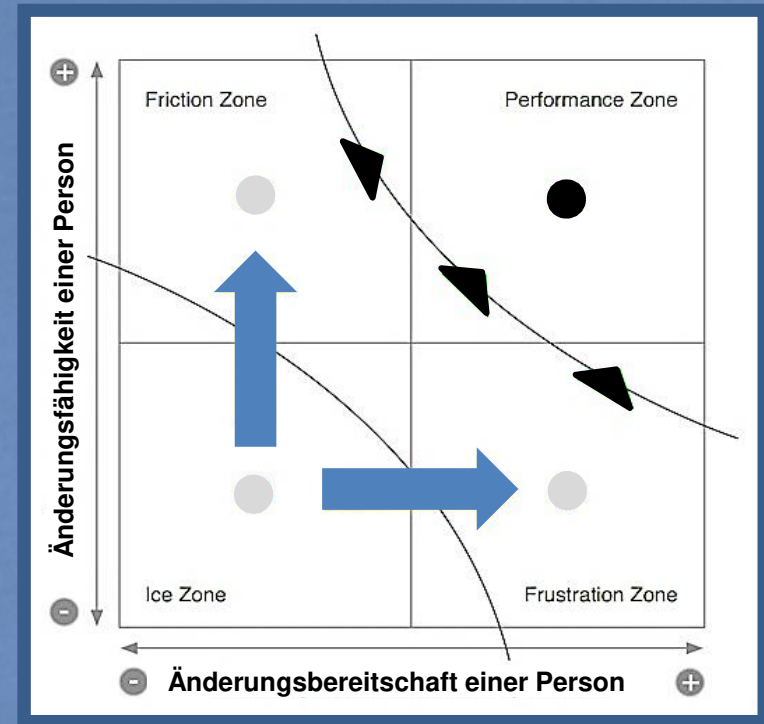
“
“ **Wir haben es**

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

**...konsequenterer
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...

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!**



CHALLENGE LEVEL

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

#4

CHALLENGE:

**Sammele 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...

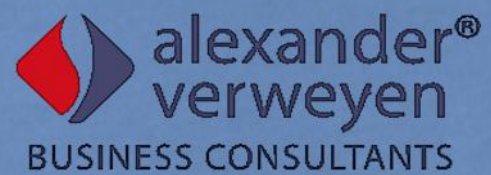


...mehr Ertrag!

Nicht vergessen:

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

Ihr Alexander Verweyen



© alexander verweyen - BUSINESS CONSULTANTS GmbH

www.alexanderverweyen.com