

# 13 Wochen-Maximen für Ihren Erfolg



**1 Handle begeistert!**  
Versuchen Sie mal eine Woche lang alles mit doppelter Begeisterung anzugehen, sowohl beruflich wie auch privat.



**2 Organisiere dich selbst!**  
Halten Sie Ordnung in allen Dingen. Machen Sie sich einen Plan für die Woche und versuchen Sie bitte sich an die gemachten Termine zu halten. Dies betrifft berufliche Arrangements genauso wie Fitnessseinheiten, Besuche bei Freunden etc.



**3 Denke an die Interessen der anderen Menschen!**  
Das tiefe Geheimnis der Verkaufskunst liegt darin, herauszufinden, was der andere braucht, und es ihm dann auf dem besten Wege zu beschaffen. Denken Sie daher bitte nicht zu sehr an die eigenen Abschlüsse, sondern an das, was Sie dem Kunden bieten können.



**4 Lerne die Kunst zu fragen!**  
Wer fragt der führt. Durch diese Führung lenken Sie die Gedanken Ihres Gegenübers und helfen ihm so seine Themen richtig einzuordnen, und darauf auch die passenden Antworten und Lösungen zu finden.



**5 Finde den Angelpunkt!**  
Das Hauptproblem des Verkaufens besteht darin, das grundlegende Interesse, also den Dreh- und Angelpunkt des Gegenüber zu verstehen, zu durchdringen, und dann auch dabei zu bleiben, um eine Lösung anzubieten oder zu entwickeln. Trainieren Sie dieses Vorgehen den Angelpunkt zu finden.



**6 Verstehe es ein guter Zuhörer zu sein!**  
Eigentlich trivial, doch hören Sie wirklich gut zu? Versuchen Sie mal eine Woche lang ganz intensiv Ihrem Gegenüber zuzuhören und ihm soviel Aufmerksamkeit entgegen zu bringen, wie Sie nur können.



**7 Verdiene das Vertrauen des Anderen, sei aufrichtig!**  
Vertrauen muss man sich in aller Regel verdienen. Geben Sie Ihrem Gegenüber ein gutes Gefühl mit auf den Weg und jedweden Grund, Ihnen vertrauen zu können. Bedanken Sie sich dafür und behandeln Sie Ihre Kunden so, dass Sie auch weiterhin Ihr Vertrauen verdienen.



**8 Kenne deine Branche!**  
Bedeutet, werden Sie nicht allzu gefällig mit sich selbst, sondern halten Sie Ihren Geist wach in Bezug auf Neuerungen, Innovationen und den Errungenschaften Ihrer Marktbegleiter.





**9**

### **Schenke Lob und Anerkennung!**

Jedermann schätzt es, wenn man ihn beachtet. Die Menschen hungern nach Lob und aufrichtiger Anerkennung. Zeigen Sie Ihren Kunden ernstes Interesse und entsprechende Aufmerksamkeit, und Sie werden von diesen immer entsprechend geschätzt werden.



**10**

### **Hab' Sonne im Herzen!**

Schenken Sie Ihrem Gegenüber ein Lächeln das von Ihnen kommt. Zeigen Sie eine positive und freundliche Haltung, die Sie auch privat an den Tag legen.



**11**

### **Merke dir Gesichter und Namen!**

Üben Sie diese Fähigkeit, so dass Sie auf jeder Messe und jedem Kongress strahlend die meisten Teilnehmer begrüßen können.



**12**

### **Vergiss nie einen Kunden!**

Vergessen Sie nie einen Kunden und lassen Sie keinen Sie vergessen. Vergessen Sie bitte auch nicht, dass Ihre bestehenden Kunden auch die Quelle für neue Kunden sein können.



**13**

### **Aktiviere den Abschluss!**

Werde heiß auf den Abschluss. Sage dir jeden Tag, heute holst du ihn dir, denn heute führst du das beste Verkaufsgespräch deines Lebens.



Ja ganz recht, ab dem 13. Punkt sind wir beim „Du“ angekommen und nach dem ersten Durchlauf sind wir sehr gespannt, wie es mit dir weitergeht.

Gerne kannst du uns hierzu unter [seminar@wibuso.de](mailto:seminar@wibuso.de) deine Erfahrungen mitteilen.

**WBS GmbH**  
- Winning Business Solutions

**Ansprechpartner:**  
Rudolf Surrey

[info@wibuso.de](mailto:info@wibuso.de)  
[www.wibuso.de](http://www.wibuso.de)

