

Verkauf geht nur noch über Charisma!

Kennst du das, du wirst von einem Verkäufer bedient, der einfach weiß was dein Herz begehrt, der genau zuhört und dir ein genau passendes Angebot unterbreitet? Du fühlst dich aufgehoben, verstanden und optimal beraten? Es fällt dir auch leicht ja zu sagen. Du kaufst!

Das hat mit größter Wahrscheinlichkeit eine Ursache – Charisma!

Wie viel Charisma versprühst du? Und kannst du es erlernen?
Was ist dir wichtiger: der schnelle oder der nachhaltige Erfolg?

Seit 20 Jahren bin ich Verkaufstrainer und – Coach und das waren immer meine entscheidenden Fragen. Diese Fragen haben mich immer wieder zum Nachdenken gebracht. Ich habe über 30.000 Teilnehmer in über 2.000 Verkaufsseminaren und Events trainiert. Eine Frage blieb am Ende immer offen. Was unterscheidet denn nun einen guten Verkäufer von einem Top-Verkäufer? Ich habe wirklich lange recherchiert und man kann es nicht an der einen oder anderen Sache fest machen.

Es sind 4 entscheidende Dinge!

1. es gibt ein grundsätzlich angeborenes Verkaufstalent!
2. Verkaufstechniken können dich schnell an ein Ziel bringen!
3. Deine Einstellung ist am Ende entscheidend ...
4. ... wenn du zuerst den Menschen für dich gewonnen und ihn dann zum Kunden gemacht hast.

Das Talent ist dir gegeben, allerdings kannst du dir, wenn du dich permanent mit dem Thema Verkauf beschäftigst und du wirklich dafür brennst, diesen Skill auch aneignen. Wobei wir bei den Techniken wären. Du solltest eine Verkaufsstruktur schon klar und eindeutig beherrschen und dich in den einzelnen Stufen des Verkaufs schon auskennen. Wichtig: Ohne Analyse und ohne Ziel wirst du nichts verkaufen. Wobei du immer nach dem Ziel ein weiteres Ziel ins Auge fassen solltest und das ist der Aftersales-Bereich. Wenn du deinen Kunden nicht betreust, verlierst du ihn.

Bei allen erfolgreichen Verkäufern stimmt IMMER die Einstellung. Der Wille! Der Wille es durchzuziehen, Situationen zu erschaffen, hartnäckig zu sein, dran zu bleiben und am Ende nachzufassen. Denn wenn du es nicht wirklich willst, dann wirst du am Ende ohne Ergebnis da stehen.

Dieses Ergebnis kann nun optimiert werden, wenn du hinter dem Kunden zuerst den Menschen siehst. Dich wirklich für ihn interessierst und wahrnimmst, was ihn bewegt. Nur dann, wirst du einen nachhaltigen Erfolg haben. Einen Quickwin kannst du immer erzielen, aber die Kunst ist es Nachhaltigkeit zu erzielen. Und das geht nur über Charisma! Nichts ist wichtiger als den Menschen zu sehen, die Person, das Individuum, auf das du speziell eingegangen bist, ihm deine ganze Aufmerksamkeit geschenkt und ehrliches Interesse gezeigt hast. Doch wie erzeugt man denn Charisma? Auch hier gibt es zusammengefasst 3 Typen, hier so erklärt, dass du diese Typen nicht mehr vergisst:

Typ 1 Cha: ... strahlt Selbstsicherheit aus, ist fokussiert, sehr präsent, mutig und hat eine starke Körperspannung. Er dominiert mit Mimik und Gestik.

Typ 2 Ris: ... achtet auf sich in Sachen Kleidung und generellem Aussehen, ist idealistisch, inspirierend, wortgewandt, immer fröhlich, optimistisch und enthusiastisch. Er steht für Herz und Kopf.

Typ 3 Ma: ... angeborene Ausstrahlung und Anziehungskraft. Ist herzlich, sehr individuell und manchmal sympathisch chaotisch. Er steht für das Besondere!

Wenn du von allem ein wenig für dich verinnerlichst, dann bist du dem Top-Verkäufer ein großes Stück näher gekommen. Ich wünsche dir auf diesem Weg viel Erfolg.

Dein Dominik

Ebook zum Thema Charisma: <https://gravitationsrakete.dominikgoerke.de>

Buch zum Thema Verkauf: <https://buch.dominikgoerke.de>

Online Kurs zum Thema Mindset: <https://onlinekurse.dominikgoerke.de>

