

Wenn Sie wüssten, was Sie können

[DU bist das Produkt](#)

Erfolgreich verkaufen in 8 Schritten - warum Deine Motivation und Persönlichkeit entscheidend sind

Bearbeitet von
Dirk Schmidt

1. Auflage 2015. Buch. 158 S. Hardcover
ISBN 978 3 9815194 8 8

schnell und portofrei erhältlich bei


DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Dirk Schmidt^{mit} **DU BIST DAS PRODUKT**

Erfolgreich verkaufen in 8 Schritten

*Warum Deine **Persönlichkeit** und **Motivation** entscheidend*

Zum Thema Verkaufen wurde schon viel gesagt und geschrieben. Doch nicht immer das, worauf es ankommt, wenn Du Kunden nicht nur gewinnen, sondern auch behalten möchtest.

Als ich 14 Jahre alt war, erarbeitete ich mir in den Sommerferien mein erstes Mofa. Natürlich hätte ich auch weiterhin mit dem Fahrrad fahren können. Aber alle meine Freunde hatten ein Mofa. Also brauchte ich auch eins.

Das Mofa kam für mich nur von einem bestimmten Händler in Frage. Weil es *DER* Händler in der Region war. Dabei war er weder günstig noch nah. Im Gegenteil. Es dauerte fast zwei Stunden bis wir mit dem Mofa dort ankamen und für Ersatzteile nahm er Apothekenpreise. Das machte uns nichts aus. Denn wir wussten, dass wir bei ihm stets willkommen waren. Auch wenn wir kein Mofa kauften oder seinen überbeurteilten Reparatur-Service nicht in Anspruch nahmen.

Manchmal fragten wir den Händler einfach, wie wir ein Problem selbst beheben könnten. Er hatte immer einen flotten Spruch auf Lager und half uns weiter. Das gab uns dieses gute Gefühl, dass er uns ernst nahm. Nicht nur als Kunden, sondern als Menschen; als Teenager mit Träumen und großen Plänen. Insofern kaufte ich dort nicht nur mein Mofa. Ich erwarb quasi einen Teil von ihm selbst, weil mich die Persönlichkeit dieses Mannes begeisterte.

In dieser Zeit begann ich selbst mit Ersatzteilen für Mofas zu handeln. Es ergab sich aus der Situation heraus, da ich meinen „heißen Ofen“ stän-

dig verändern und verbessern wollte. Ein Teil ersetzte das andere und die übrig gebliebenen Teile mussten ja irgendwo hin. Also verkaufte ich sie an Freunde, an Bekannte und an Bekannte von Bekannten.

Im Laufe der Zeit merkte ich, wie ich mich für den Handel mit diesen Produkten immer stärker zu interessieren begann. Vor allem faszinierte mich die Kunst des Verkaufens. Dabei ging es weniger um die Produkte an sich. Es waren die zwischenmenschlichen Aspekte, die mich zum Denken und Handeln anregten. Denn ein Ersatzteil konnte noch so gut sein, wenn ich mich nicht mit dem Käufer beschäftigte, mit seiner Persönlichkeit und mit seinen Bedürfnissen, bekam ich nicht annähernd den angestrebten Preis. Entsprechend war es umgekehrt. Entstand ein positiver persönlicher Bezug zwischen dem Käufer und mir, erzielte ich Preise, an die ich teilweise nicht zu denken wagte.

Als ich mit meiner Mutter darüber sprach, meinte sie:

„Es ist egal, was Du verkaufst. Es kommt darauf an, WIE Du es verkaufst.“

Wie Recht sie hatte, merkte ich, als ich den Verkauf und Vertrieb zu meinem ersten Berufsfeld machte. In diesen zwanzig Jahren – vom einfachen Verkäufer bis zum Inhaber eines Autohauses – behielt ich diese Erfahrungen stets in meinem mentalen Marschgepäck. Dazu kam eine weitere Erkenntnis: Es nützt Dir nichts, wenn Dein Produkt zurückkommt. Du profitierst dafür umso mehr, wenn dein Kunde zurückkommt. Und zwar zu *DIR*. Nicht nur zu Deinem Produkt. Weil *DU* es bist. Überzeugend in Deinem Auftreten. Sicher in Deiner Argumentation. Verlässlich in der Berücksichtigung der Bedürfnisse Deines Gegenübers. Deshalb ist es *DEIN* Kunde. Die Frage nach einer Alternative stellt sich für ihn gar nicht mehr. Für ihn bist *DU Dein Produkt*.

Als ich vor über zehn Jahren mein „zweites“ Leben als Mental- und Motivationstrainer startete, war es mein Antrieb, dieses Wissen weiter zu geben. An alle, die daran glauben möchten, dass die eigene Einstellung und der eigene Wille *DIE* entscheidende Basis für jeden Erfolg im Le-

ben bilden. Für jedes entwickelte und erfolgreich realisierte Projekt. Für jeden erfolgreich akquirierten und zufriedenen Kunden. Wesentlich ist nicht das Was. Wesentlich ist immer das *WIE*.

Wie dieses *WIE* funktioniert, beschreibe ich in diesem Buch. Hier und da wirst Du Dich vielleicht bestätigt, manchmal provoziert fühlen. Das ist gut so, denn es bringt Leben in Dein Denken und in Dein Handeln. Alles, was Du für dieses Buch brauchst, ist Offenheit gegenüber neuen Denkanstößen, vor allem jedoch gegenüber Dir selbst und den Fähigkeiten, die in Dir stecken.

Wie Du, lieber Leser, bereits gemerkt hast, duze ich Dich. Das hat seinen Grund. Denn dieses Buch gibt es auch in Form eines Verkaufsseminars. In diesem Seminar duze ich die Teilnehmer auch. Da finde ich es nur konsequent, wenn ich es hier genauso halte.

Vielleicht wirst Du Dich wundern, dass Du in diesem Buch das Wort Verkäuferin, Kundin oder Leserin nicht finden wirst. Dafür Interessent, Kunde, Käufer, Verkäufer, Vertriebler und Außendienstler.

Ich habe mich bewusst dafür entschieden, keine explizite Trennung der Geschlechter vorzunehmen. In meinem Verständnis beziehen sich Begriffe wie Kunde und Verkäufer auf beide Geschlechter, da ich die Dinge möglichst einfach halten möchte.

Wir alle wissen, dass wir viel falsch machen können. Wir können aber auch sehr viel richtig machen. Wenn wir es wollen.

Möge Dir dieses Büchlein auf Deinem Weg ein guter und nützlicher, vielleicht sogar täglicher Begleiter sein.

Dein Dirk Schmidt

