

Alexandra Schötz

MEHR VERKAUFEN

Ohne Dich verbiegen zu müssen

Wie Verkaufen zur Herzensache wird
und immer entspannter geht

KORDONI

Alexandra Schötz

MEHR VERKAUFEN

Ohne Dich verbiegen zu müssen

111 Tipps und Tricks für mehr
Umsatz und mehr Leichtigkeit im Verkauf

KORDONI

Impressum

Mehr verkaufen. Copyright 2025

© Kordoni Marketing und Multimedia Verlag, Alexandra Schötz | Erste Auflage

Herausgeber. Kordoni Marketing und Multimedia Verlag | Verlautenheidener
Str. 113 | 52080 Aachen | Germany | www.kordoni.de | info@kordoni.de |
Argyroula Wilke

Autor. Alexandra Schötz

Bilder. Goldlichtstudio GbR

Konzept, Gestaltung und Umsetzung. JueWi | Zoran Karavla |
Patrick Jung | Hind Zhiri

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Hinweis. Die Ratschläge in diesem Buch wurden mit größter Sorgfalt von Autoren und Verlag erarbeitet und geprüft. Eine Garantie kann jedoch nicht übernommen werden. Ebenso ist eine Haftung der Autoren bzw. des Herausgebers und seiner Beauftragten für eventuelle Fehler, wiedergegebene Links und deren Inhalte oder abweichende Ergebnisse sowie für Personen-, Sach- oder Vermögensschäden ausgeschlossen.

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Herausgebers. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Überführung in andere Darstellungsformen, anderweitige Nutzungen sowie die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Wir behalten uns die Nutzung der Inhalte für Text und Data Mining im Sinne

von § 44b UrhG ausdrücklich vor.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Feedback, Hinweise und Anregungen werden gerne entgegengenommen unter support@kordoni.de.

Printed for you with love ❤️



ISBN Hardcover: 978-3-96945-343-8



ISBN Softcover: 978-3-96945-344-5



ISBN Audio-Book: 978-3-96945-345-2



ISBN E-Book: 978-3-96945-346-9



Kontakt & Bestellung.

www.kordoni.de/alexandra-schoetz1



Inhaltsverzeichnis

Einleitung	21
Kapitel 1	
Du bist ein verdammtes Wunder!.....	25
Kapitel 2	
Verkauf ist Verantwortung – nimm das Steuer in die Hand.....	27
Kapitel 3	
Umgib Dich mit positiver Energie statt mit Energievampiren.....	29
Kapitel 4	
Du musst brennen, um andere anzuzünden	31
Kapitel 5	
Erst dienen, dann verdienen	33
Kapitel 6	
Geld ist nichts Böses – Geld ist gedruckte Freiheit.....	35
Kapitel 7	
Ein leerer Terminkalender lügt nicht.....	37
Kapitel 8	
Alle haben 24 Stunden – Gewinner nutzen sie	39
Kapitel 9	
Hoch mit dem Hintern – ins Tun kommen!.....	41
Kapitel 10	
Scheiß drauf, was andere denken.....	44

Kapitel 11	
Dein Fokus bestimmt Deine Realität.....	46
Kapitel 12	
Optimismus ist Dein innerer Turbo (kein blindes Wünschen!)..	48
Kapitel 13	
Denken ist Silber, Tun ist Gold	50
Kapitel 14	
Über-Nacht-Erfolg gibt's höchstens im Märchen	52
Kapitel 15	
Nutze ein paar von deinen 60.000 Gedanken für Großes.....	54
Kapitel 16	
Wenn Du es eilig hast, mach langsam.....	56
Kapitel 17	
Erfolg ist ein Marathon, kein Sprint.....	58
Kapitel 18	
Schluss mit Ausreden!.....	60
Kapitel 19	
Beseitige Deine Erfolgsbremsen.....	62
Kapitel 20	
Nimm Dein Lenkrad selbst in die Hand.....	65
Kapitel 21	
Verkaufen ist etwas Gutes – mache es mit Stolz.....	68

Kapitel 22	
Du verkaufst Dich jeden Tag – nutze diese Chance	70
Kapitel 23	
Werde nicht bequem – Erfolg gibt’s nicht auf der Couch	72
Kapitel 24	
Im Verkauf zählt Wirkung, nicht die Arbeitszeit.....	75
Kapitel 25	
Schieb nicht die Schuld auf äußere Umstände.....	77
Kapitel 26	
Die Welt wird durch Dich ein Stückchen besser.....	80
Kapitel 27	
Entfache Dein ursprüngliches Feuerwerk wieder	83
Kapitel 28	
Lass Dich nicht von Neinsagern unterkriegen	86
Kapitel 29	
Feiere Deine kleinen und großen Erfolge	89
Kapitel 30	
Das Wichtigste im Leben bist Du	92
Kapitel 31	
Lerne ständig dazu und inhaliere Wissen.....	95
Kapitel 32	
Sei offen und vernetze Dich – jede Begegnung zählt	98

Kapitel 33	
Definiere glasklar, wer Dein Kunde ist	101
Kapitel 34	
Finde heraus, wo Deine Zielgruppe steckt.....	104
Kapitel 35	
Sei der bunte Hund unter grauen Mäusen.....	107
Kapitel 36	
Beantworte die Frage: “Warum soll der Kunde bei Dir kaufen?”	110
Kapitel 37	
Löse ein Problem – Kunden kaufen bei Schmerz	113
Kapitel 38	
Erfülle einen Wunsch – Kunden kaufen auch aus Lust und Laune.....	116
Kapitel 39	
Denke an den Schuhschrank-Effekt.....	119
Kapitel 40	
Mach Deinen Kunden zum Fan, nicht nur zum Käufer	122
Kapitel 41	
Du hast 2 Sekunden für den ersten Eindruck	125
Kapitel 42	
Rede nicht um den heißen Brei – komm auf den Punkt.....	127

Kapitel 43	
Sprich über Ergebnisse, nicht nur über Produkte.....	129
Kapitel 44	
Verkaufe über Gefühle, nicht nur über Fakten.....	131
Kapitel 45	
Lieber persönlich reden als schriftlich streiten	133
Kapitel 46	
Lachen ist auch Verkauf – Humor verbindet	135
Kapitel 47	
Gib immer einen guten Grund (das „Warum“).....	138
Kapitel 48	
Hör Deinem Kunden gut zu	140
Kapitel 49	
Versetze Dich in die Welt deiner Kunden.....	142
Kapitel 50	
Aus Einwand wird Ansporn – bleib flexibel im Gespräch.....	144
Kapitel 51	
Verkaufs-Amateur oder Verkaufs-Profi?	
Überzeuge wirklich!	146
Kapitel 52	
„Nein“ hast Du, „Ja“ kannst Du kriegen.....	148
Kapitel 53	
Hab keine Angst vorm Geld-Thema.....	150

Kapitel 54	
Unterstell dem Kunden nie, er hätte kein Geld	152
Kapitel 55	
Verkaufe mit stolzgeschwellter Brust.....	154
Kapitel 56	
Nach dem ersten Nein fängt der Verkauf erst an.....	156
Kapitel 57	
Führe zum Abschluss, ohne zu drücken	158
Kapitel 58	
Ohne Disziplin und Plan geht nix.....	160
Kapitel 59	
Füll Dir Deinen Kalender	162
Kapitel 60	
Arbeite mit Tageslisten.....	164
Kapitel 61	
Fokussiere Dich auf heute	166
Kapitel 62	
Reflektiere jeden Abend ehrlich	168
Kapitel 63	
Setze Dir schriftliche Ziele	170
Kapitel 64	
Mach Gewohnheiten zu Deinen Verbündeten	172

Kapitel 65	
Hör auf alles nur “vorzubereiten” – TUN ist angesagt.....	175
Kapitel 66	
Start jetzt – nicht morgen, nicht “irgendwann”	178
Kapitel 67	
Alles im Leben hat seinen Preis.....	180
Kapitel 68	
Schärfe Deine Stärken, schleife Deine Schwächen	182
Kapitel 69	
Stell Dir jeden Tag die Erfolgsfragen	185
Kapitel 70	
Spring ins kalte Wasser – Learning by Doing	187
Kapitel 71	
Folge Dir selbst, dann folgt der Erfolg	189
Kapitel 72	
Du bist gut, so wie Du bist.....	191
Kapitel 73	
In Dir steckt ein Top-Verkäufer	193
Kapitel 74	
Setze auf Deine Einzigartigkeit	195
Kapitel 75	
Finde Deine persönliche Verkaufs-Strategie	197

Kapitel 76

Höre nicht auf Theoretiker,
vertraue Praktikern (und Dir selbst)..... 199

Kapitel 77

Kein Blabla und keine leeren Floskeln..... 201

Kapitel 78

Begeistere fokussiert, nicht wild 203

Kapitel 79

Deine innere Haltung überträgt sich nach außen 205

Kapitel 80

Identifiziere Dich mit Deinem Produkt –
wird immer gepredigt 207

Kapitel 81

Du musst nicht jedem gefallen..... 210

Kapitel 82

Angst ist ein schlechter Ratgeber 212

Kapitel 83

Hab Mut – Mut vertreibt die Angst..... 215

Kapitel 84

Trau Dich, Fehler zu machen 217

Kapitel 85

Fehler sind Helfer 220

Kapitel 86	
Komfortzone = Wachstumsfalle	223
Kapitel 87	
“Bleib so wie Du bist” – Neein, bloß nicht !	226
Kapitel 88	
Erfolg gibt’s nur außerhalb der Komfortzone – packen wir es an !	229
Kapitel 89	
Angstfrei = umsatzstark	232
Kapitel 90	
Diese Aufregung ist normal – nimm sie an	235
Kapitel 91	
“Ich bin nicht bereit” gibt’s nicht	238
Kapitel 92	
Programmiere Dein Hirn auf Erfolg	241
Kapitel 93	
Vertrau Deinem inneren Navi	245
Kapitel 94	
Menschen müssen geliebt werden, behandle Deine Kunden auch so	248
Kapitel 95	
Öffne die Herzen deiner Kunden	252

Kapitel 96	
Hab Spaß im Umgang mit Deinen Kunden	256
Kapitel 97	
Ein Lächeln verändert die Welt	259
Kapitel 98	
Zeig persönliche Wertschätzung – bleib in Erinnerung	262
Kapitel 99	
Sei eine Kraft-Tankstelle - keine Kraft-Raubbau-Station.....	266
Kapitel 100	
Pflege Deine bestehenden Kunden & Fans	270
Kapitel 101	
Dein innerer Zweifler ist ein Lügner.....	274
Kapitel 102	
Scheitern ist das neue Gewinnen.....	277
Kapitel 103	
Deine Komfortzone ist ein Kuschelknast.....	280
Kapitel 104	
Jetzt oder nie, Baby.....	282
Kapitel 105	
Nein ist ein vollständiger Satz.....	284
Kapitel 106	
Tschüss zu allem Negativen.....	287

Kapitel 107

Wünsch es Dir nicht – hol es Dir.....290

Kapitel 108

Dankbarkeit ist Deine Superkraft.....293

Kapitel 109

Sei Dein eigener Lieblingsmensch295

Kapitel 110

Kopf aus, Herz an298

Kapitel 111

Geh raus und rock Dein Leben.....300

Danksagung303

Kordoni

⋮ Einleitung

A herzlich's Servus,

Du wundervolles Verkaufswunder,

schön das Du hier bist, bist Du bereit?

Nein im Ernst, bist Du WIRKLICH bereit?

Denn dieses Buch ist kein nettes Handbuch, das im Regal verstaubt. Es ist ein Buch mit 111 Impulsen – die Dir Denkanstöße geben, Dir inspirierende Ideen und konkrete Tipps liefern und Dich ab und zu zum Lächeln bringen. Das Buch wird Dich auch durch kleine knackige Poposchubser, oder auch mal ein Schlag ins Gesicht (liebevoll - versprochen), manchmal auch etwas provokant und unschön, aber dennoch immer ehrlich - nicht nur inspirieren, sondern es wird Dich wirklich ins Handeln bringen.

Mein Name ist Alexandra Schötz, bin Münchnerin und seit 30 Jahren im Vertrieb zu Hause, bin leidenschaftliche Verkäuferin, Mentorin, Humorjunkie, Mutgeberin - ach einfach eine Herzblutvertrieblerin.

Ich sag's Dir, wie's ist: Verkauf ist das geilste Spiel der Welt!

Und eines weiß ich ganz sicher: Verkaufen ist nichts, wofür Du Dich verbiegen musst.

Wenn Du dieses Buch in den Händen hältst, bist Du schon einen Schritt weiter, als die meisten da draußen. Denn Du suchst nach Impulsen, nach Inspirationen, nach echten Erfahrungen. Nicht das leere Geschwätz von selbsternannten „Über-Nacht-Millionen-schwer-Gurus“, die sich irgendwelche tollen Sprüche aus der KI ausdrucken und sich dann vor schweren Sportwagen fotografieren lassen, die aber nie den Weg im Vertrieb nur einen Schritt selbst gegangen sind. Verkauf ist nicht jemanden etwas Aufzuschwatzen, nicht der 10-Punkte-Abschlusskatalog der schon vor 10 Jahren überholt war, sondern die pure Magie zwischen Menschen, sowie das Gespräch und die Verbindungen dahinter - Persönlichkeit mit Herz.

Ich habe den Vertrieb von der Pike gelernt, jede verdammte Stufe mitgenommen, nicht immer mit High Heels dafür mit Schweiß, Tränen und Herzklopfen. Genau das macht mich zu dem, was ich heute bin: eine Frau die weiß wovon sie redet.

Meine Karriere ging im Außendienst für Dentalprodukte los, ich habe Zahnärzte mit glänzenden Instrumenten, Material und überzeugenden Argumenten versorgt. Dort habe ich nach einigen Jahren die Teamleitung übernommen. Anschließend wechselte ich in die Versicherungsbranche und versorgte viele Menschen mit passenden Policen. Später übernahm ich die Regionalleitung und schließlich auch diese Verantwortung. Zusätzlich eignete ich mir dort noch durch ein firmeneigenes Callcenter, fundierte Kenntnisse im Bereich Kaltakquise an (das gab ein dickes Fell).

Weitere wertvolle Einblicke konnte ich im Immobilienvertrieb gewinnen, bevor ich als Development Managerin tätig wurde. In den vergangenen Jahren leite ich erfolgreich den Vertrieb für gesamt Deutschland und Österreich im Direktvertrieb. Dabei konnte ich nicht nur meine Führungskompetenzen und strategische Vertriebsplanungen weiter ausbauen, sondern auch meine Erfahrung in Teams nachhaltig vertiefen.

Ich habe unzählige Gespräche geführt, über 2000 Vorträge gehalten, Unternehmen mehrere Millionenumsätze gebracht, und was mir am

meisten Freude bereitet: über 1000 Menschen bei ihrem Persönlichem Wachstum begleitet und ihnen somit zu mehr Lebensqualität verholfen.

Klingt nach Zahlen? Ja, aber die Wahrheit ist: Hinter jeder Zahl steckt ein Mensch und genau das ist mein Antrieb.

Nicht das höher ...schneller ... weiter.... Sondern der Mensch mit seinen Träumen und seinen eigenen Talenten. Kurz gesagt- ich weiß, wie man aus Funken Feuer macht. In Kapitel eins wirst Du lesen, dass alles mit einem Funken bei uns im Leben begann, lass Dich überraschen.

Weißt Du, warum so viele Seminare da draußen nicht halten was sie versprechen? Weil meist alle Menschen in eine Schablone gepresst werden und jeder die gleiche Verkaufsstrategie erlernen soll. Das kann nicht funktionieren, jeder Mensch ist anders. Jeder hat seine eigene DNA.

Die DNA-Methode - die Deine Natürliche Art in den Vordergrund stellt, genau die - macht Dich erfolgreich, wie bereits 1000-fach bewiesen. Denn jeder Mensch hat seine persönliche Art zu verkaufen, seine eigene Mischung aus Stärken, Eigenheiten und Charisma. Bei der DNA-Methode musst Du Dich nicht verbiegen auch musst Du Dich nicht in eine Schablone pressen lassen, sondern Du lernst Deine Stärken zu schärfen und selbst Deine vermeintlichen Schwächen in Energie zu verwandeln, weil dann passiert etwas Wunderbares.

Verkaufen wird leicht, es bringt nicht nur Freude, sondern auch Dein Strahlen in den Augen, das Funkeln und somit auch Deinen persönlichen Erfolg.

Denn Erfolg ist keine Türe die man aufstößt! Erfolg ist eine Treppe, Du gehst Stufe für Stufe, mit Disziplin, Humor und Herzblut. Ja manchmal stolperst Du, manchmal rennst Du zwei Stufen auf einmal, manchmal setzt Du Dich kurz hin und schnaufst, aaaaber Du gehst.

Genau dafür sind diese 111 Impulse gedacht: als Dein Schulterklopfer sowie Dein persönlicher, kleiner knackiger Schubser der Dich erinnert und inspiriert. Dein Reminder, dass Du verdammt nochmal mehr drauf hast, als Du Dir manchmal zutraust. Alles was hier in dem Buch steht, habe ich selbst gelebt, geschwitzt, getestet und gefeiert.

Also mach Dich bereit: Dieses Buch ist keine Wohlfühl-Teestunde, es ist DEIN Trainingslager für mehr Umsatz, mehr Strahlen und mehr Lebensqualität. Kein theoretisches Bla-Bla, sondern aus drei Jahrzehnten gelebte und geliebte Vertriebs Erfahrung. Lese es mit offenem Herzen, setz es um und wenn es auch mal piekst, herzlichen Glückwunsch, genau da beginnt Dein WACHSTUM.

Meine Berufung ist es, Dich erfolgreich zu machen – beruflich wie persönlich, Dir einfach mehr Lebensqualität zu schenken. Denn wenn Du im Verkauf wieder strahlst, strahlt Dein ganzes Leben heller. Also mach Dich bereit!

Lass uns gemeinsam die Treppe hochgehen, ich nehme Dich an die Hand, Stufe für Stufe, mit Herz, Humor und Leichtigkeit und vor allem mit Dir und Deiner Natürlichen Art.

Legen wir los, hier kommen Deine 111 Impulse für mehr Erfolg mit echtem Herzblut.

Fühl Dich lieb gedrückt

Deine Alexandra Schötz

Kapitel 1

⋮ Du bist ein verdammtes Wunder!

Weißt Du eigentlich, was für ein Wunder Du bist? Kein Witz: Die Chance, als Mensch geboren zu werden, liegt bei rund 1:400.000.000.000.000 (1 zu 400 Billionen!). Du bist also buchstäblich ein verdammt gutes Wunder der Natur! Bei der Befruchtung gibt es sogar ein Feuerwerk, das heißt, DU funkelst da schon sehr früh. Als Du entstanden bist, hast Du das erste Mal geleuchtet. Statt Dich also selbst klein zu machen oder ständig an Dir zu zweifeln, mach Dir mal klar, was für ein unglaublicher Glückspilz Du bist, überhaupt hier zu sein.

Jeder von uns trägt etwas Einzigartiges in sich, eine einmalige Mischung aus Talenten, Erfahrungen und Persönlichkeit, die es genau so nur ein einziges Mal gibt. Genau diese Besonderheit bringst Du in jedes Verkaufsgespräch mit, also benimm Dich auch so, im absolut positiven Sinne! Geh mit stolzeschwellter Brust in Deine nächsten Meetings, denn da sitzt kein unscheinbares Mauerblümchen, sondern ein echtes funkelndes Wunderwerk. Klingt vielleicht pathetisch, aber mal ehrlich: Wenn Du selbst nicht an Dich glaubst, wie sollen es dann andere tun? Sobald Dir bewusst wird, dass Du etwas Besonderes zu bieten hast, verändert das Deine gesamte Ausstrahlung.

Du strahlst Selbstbewusstsein und Werte aus, ohne dabei arrogant zu wirken. Kunden spüren das sofort. Denn da ist jemand, der um seinen eigenen Wert weiß, und von wem kauft man lieber? Eben, von jemandem, der sich seines Wertes bewusst ist.

Lange Rede, kurzer Sinn: Erkenne das Wunder in Dir, und Du wirst Dich selbst und Dein Produkt ganz anders verkaufen, nämlich mit echter Überzeugung und einem Funkeln in den Augen!

Aus der Coaching-Praxis

„Ich bin doch keine geborene Verkäuferin“, sagte Lisa leise in meinem Coaching zu mir. Wir reden über die 1-zu-400-Billionen-Chance und schreiben ihr Wunder-Profil: Stärken, Story, Haltung. Zusätzlich das Spiegel-Ritual: zwei Minuten, gerade hinstellen, laut sagen: „Ich bin ein verdammt gutes Wunder und bringe Wert.“ Eine Woche später meldet sie: „Ich habe ohne Entschuldigung präsentiert – Kunde hat gekauft.“ Das Wunder lag nicht im Produkt. Es stand mit einem Strahlen in den Augen vor dem Spiegel.

Eine kleine Übung für Dich

Starte ein kleines Selbstwert-Ritual. Ab sofort stellst Du Dich jeden Morgen für 2 Minuten vor den Spiegel, schaust Dir tief in die Augen und sagst laut (jawohl, laut!): „Ich bin ein verdammt gutes Wunder und habe etwas Einzigartiges zu bieten.“ Am Anfang kommt man sich vielleicht blöd vor, egal, zieh es durch. Sprich es mit Überzeugung, gerne mit einem kleinen selbstbewussten Grinsen. (Am besten noch auf Zehenspitzen, dann hast Du auch gleich etwas zur Stärkung deines Beckenbodens getan!) Danach nimmst Du Dir einen Zettel und schreibst alles auf, was Dich besonders macht: Fähigkeiten, Erfahrungen, Charakterzüge, auf die Du stolz bist. Lese Dir diese Liste regelmäßig durch, vor allem immer dann, wenn nagende Zweifel an Dir hochkriechen. Klingt simpel, ist aber enorm wirkungsvoll: Du programmierst damit Dein Hirn auf „Ich bin einmalig und wertvoll“. Mit der Zeit wirst Du merken, wie Dein gesteigertes Selbstwertgefühl Deine Ausstrahlung in Verkaufsgesprächen sich verbessert. Plötzlich trittst Du ganz anders auf, weil Du endlich selbst glaubst, was Du wert bist.

Kapitel 2

Verkauf ist Verantwortung – nimm das Steuer in die Hand

Verkaufen heißt Verantwortung. Punkt. Egal, wie sehr Du Dir wünschst, dass Dir jemand den Erfolg wie eine Pizza nach Hause liefert, das wird nicht passieren. Du bist der Captain deines Verkaufsschiffs, der Boss im Fahrersitz. Also hör auf zu warten, zieh Dir die Kapitänsmütze auf und übernimm das Ruder für deinen Erfolg. Klingt hart? Ist aber befreiend!

Wenn Flaute herrscht und keine Kunden in Sicht sind, liegt das selten am bösen Schicksal oder an „den Anderen“. Sorry, aber wenn nix läuft, könnte es daran liegen, dass Du gerade im Tiefschlaf-Modus bist. Genau hier steckt aber auch Deine Chance: Jeder Tag, an dem Du Verantwortung übernimmst und beherzt Gas gibst, bringt Dich deinem Ziel ein Stück näher. Schnapp Dir das Lenkrad und zeig der Welt, wer das Sagen auf deinem Verkaufsdampfer hat, nämlich Du. Dein Business wartet nur darauf, dass Du endlich mit Volldampf loslegst!

Aus der Coaching-Praxis

Im Einzelcoaching erzählte mir eine Vertriebsleiterin, dass ihr Kalender seit Wochen erschreckend leer sei, „Marketing liefert nichts“, sagte sie und wartete auf eine rettende Flut an Leads. Ich lege ihr ein Blatt hin, zeichnete ein großes Lenkrad und schrieb darunter: „Wer fährt?“ Wir bauten gemeinsam ein 30 Minuten, Powerfenster: erst Kontakte listen, dann anrufen, dann Termine setzen, fertig ist der Fahrplan. Am selben Nachmittag machte

sie die ersten zehn Anrufe (ja, mit klopfendem Herzen), am nächsten Tag waren drei Termine fix.

Zwei Wochen später rief sie mich an und schickte mir ein Foto. Ihr Kalender randvoll. „Ich hatte nicht zu wenig Leads, ich hatte nur zu wenig Lenkung“, lachte sie. Genau. Lenkrad zurück in die Hände, Schub rein, und schon nahm der Vertrieb wieder Fahrt auf.

Eine kleine Übung für Dich

So, Captain Verantwortung, jetzt kommt Dein Einsatz. Nimm Dir Stift und Papier und notiere zwei Situationen, in denen Du bisher darauf gewartet hast, dass jemand anders den Job erledigt. (Zum Beispiel: Du hoffst, dass das Marketing Dir Leads auf dem Silbertablett serviert, oder dass ein Kollege Dir bei schwierigen Kunden hilft.) Schreib für jede dieser Situationen auf, was Du stattdessen ab sofort aktiv tun wirst. Zum Beispiel: „Ich rufe diese Woche fünf potenzielle Kunden proaktiv an, statt auf Anfragen zu warten.“

Häng Dir diesen Masterplan gut sichtbar an deinen Schreibtisch. Jedes Mal, wenn Du einen Punkt abhaken kannst, feiere Dich innerlich. Du sitzt am Steuer und kommst mit jedem aktiven Schritt deiner Erfolgsroute näher. Los geht's, Hände ans Steuer und ab!

Aus der Coaching-Praxis

„Ich will endlich den großen SUV verkaufen“, erzählte mir Daniela im Autohaus-Coaching – und drückte jeder Familie die ins Autohaus kam, den gleichen Wagen aufs Auge. Wir

drehten das Skript: erst drei echte Fragen (Wegstrecke? Budgetrahmen? Must-haves?), dann die beste Lösung, auch wenn`s der günstigere Kombi ist. Daniela probierte es am Nachmittag: zuhören, Bedarf klären, passend empfehlen. Der Kunde kaufte, plus Winterpaket, weil die Beratung so fair war. „Ich habe nicht weniger verdient“, sagte Daniela mit strahlendem Blick. „Ich habe mir Vertrauen verdient, und das bringt mir neue Kunden.“ Genau um das geht es!

Eine kleine Übung für Dich

Probiere beim nächsten Kundenkontakt einen radikalen Perspektivwechsel. Nimm Dir fest vor, zunächst nur Fragen zu stellen und dem Kunden aufmerksam zuzuhören, bevor Du überhaupt ein Wort über Dein Angebot verlierst.

Ziel: Finde mindestens drei echte Bedürfnisse oder Probleme deines Gegenübers heraus, bevor Du darüber nachdenkst, was Du verkaufen könntest. Erst dann überlegst Du, welche Lösung aus deinem Portfolio am besten passt. Notiere Dir am Abend kurz, was Du heute für Deine Kunden getan hast – nicht, was Du verkaufen wolltest. Schreib für jeden Kundentermin auf, welchen Mehrwert Du gebracht hast. Das fühlt sich am Anfang ungewohnt an, ist aber genau der richtige Maßstab.

Wenn Du abends bei jedem Kunden stolz sagen kannst, „Heute habe ich ihm wirklich weitergeholfen“, dann war Dein Tag ein Diensterfolg. Und der Umsatz? Der stellt sich über kurz oder lang fast automatisch ein, weil Kunden es merken, wenn jemand wirklich für sie da ist.

VON WISSEN PROFITIEREN

KORDONI



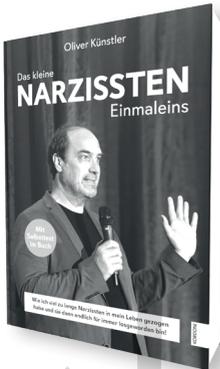
ISBN 978-3-96945-239-4



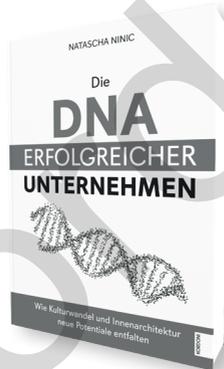
ISBN 978-3-96945-281-3



ISBN 978-3-96945-206-6



ISBN 978-3-96945-264-6



ISBN 978-3-96945-218-9



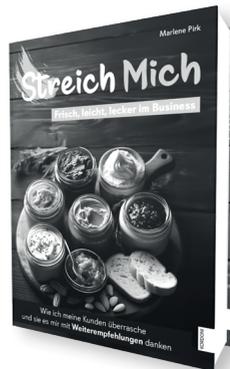
ISBN 978-3-96945-251-6



ISBN 978-3-96945-266-0



ISBN 978-3-96945-287-5



ISBN 978-3-96945-209-7

Mehr findest du unter www.kordoni.de
oder folge dem Verlag auf den Social-Media Kanälen



NEUERSCHEINUNGEN

KORDONI



ISBN 978-3-96945-284-4



ISBN 978-3-96945-254-7



ISBN 978-3-96945-230-1



ISBN 978-3-96945-233-2



ISBN 978-3-96945-138-0



ISBN 978-3-96945-260-8



ISBN 978-3-96945-275-2



ISBN 978-3-96945-269-1



ISBN 978-3-96945-278-3



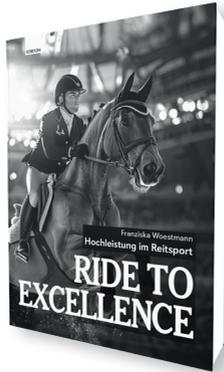
Mehr ...

VON WISSEN PROFITIEREN

KORDONI



ISBN 978-3-96945-200-4



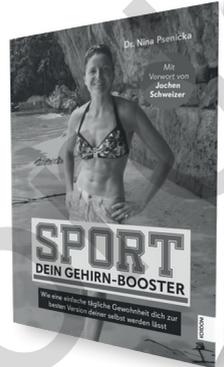
ISBN 978-3-96945-290-5



ISBN 978-3-96945-141-0



ISBN 978-3-96945-296-7



ISBN 978-3-96945-236-3



ISBN 978-3-96945-299-8



ISBN 978-3-96945-303-2



ISBN 978-3-96945-325-4



ISBN 978-3-96945-321-6

Mehr findest du unter www.kordoni.de
oder folge dem Verlag auf den Social-Media Kanälen



NEUERSCHEINUNGEN

KORDONI



ISBN 978-3-96945-347-6



ISBN 978-3-96945-343-8



ISBN 978-3-96945-150-2



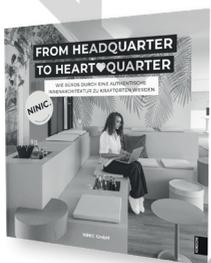
ISBN 978-3-96945-339-1



ISBN 978-3-96945-154-0



ISBN 978-3-96945-145-8



ISBN 978-3-96945-302-5



ISBN 978-3-96945-149-6



Mehr ...

Schreib dein Expertenbuch

- ✓ **Dein Wissen**
- ✓ **Dein Buch**
- ✓ **Dein Erfolg!**

Ob du bereits ein etabliertes Geschäft führst oder gerade startest:
Ein Expertenbuch ist der Schlüssel zu mehr Wachstum und Einfluss.
Positioniere dich als die Person in deiner Branche, der man vertraut und
ziehe genau die Kunden an, die zu dir passen.

Gerne sprich in einem
kostenlosen Zoom-Call über die
eventuellen Möglichkeiten für dich.

Code: 343-8





MEHR VERKAUFEN

Alexandra Schötz

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet. Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet.

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet. Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet.

KORDONI

ISBN 978-3-96945-343-8



9 783969 453438

€ 29,90 (D)
€ 30,80 (A)

www.kordoni.de/Alexandra-Schoetz1