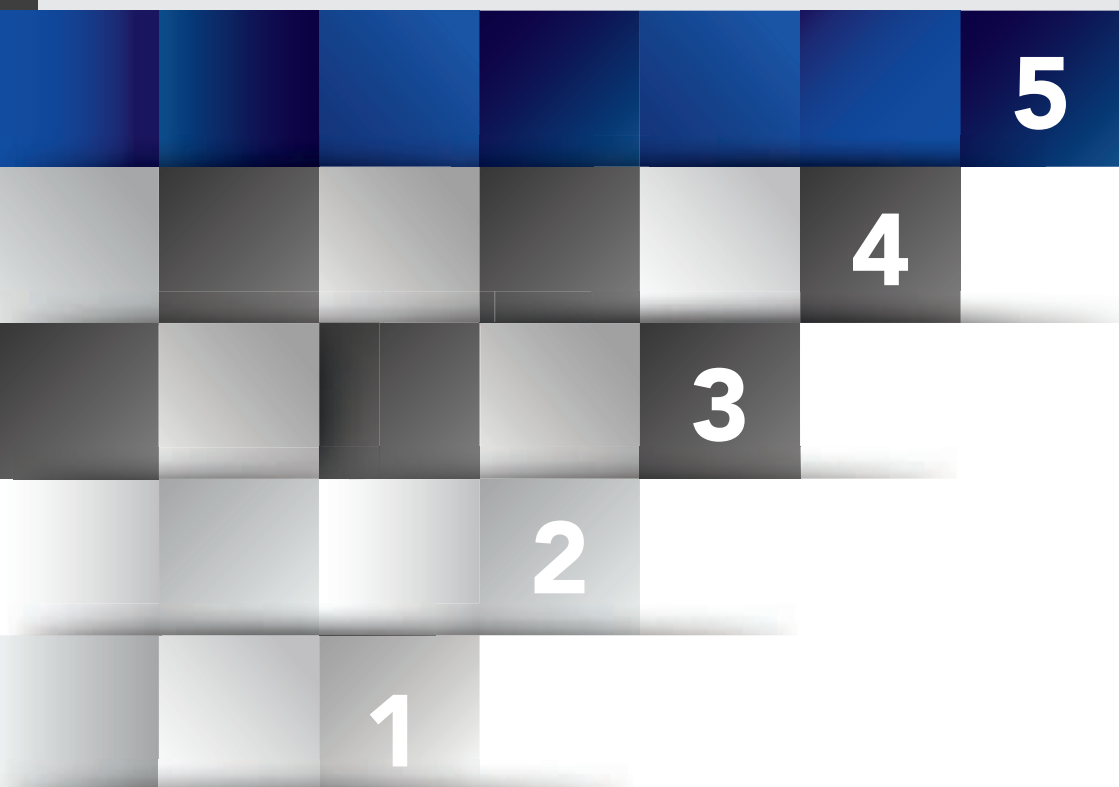


In **FÜNF** Schritten zum **Spitzenverkäufer**

Thorsten Plößer



TPV Verlag

In FÜNF
Schritten zum
Spitzenverkäufer

Mehr Verkäufe durch [Verkaufsanleitung.de](https://www.verkaufsanleitung.de)

Erschienen im TPV Verlag

Urheberrechte liegen bei dem TPV Verlag (in Einzelfällen bei den Autoren).



Der TPV Verlag ist eine Marke der
TPV UG (haftungsbeschränkt)

Schulstr. 16
64367 Mühlthal

Phone +49 (0) 61 51 – 78 93 20 - 2
Fax +49 (0) 61 51 – 78 93 20 - 9
eMail info@TPVV.de

Web www.TPVV.de

Social    

Gestaltung & Satzarbeiten:
Frankfurter Freiheit GmbH
Hedderichstraße 39–41
60594 Frankfurt

Bildquellen Shutterstock

Dieses Textwerk einschließlich aller Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung und Verwertung, welche außerhalb des engen Urheberrechts stattfindet, bedarf der Zustimmung des Rechteinhabers (TPV). Nutzung ohne die Zustimmung ist unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für die Vervielfältigung, Micro Verfilmung und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektrische Systeme.

(c) TPV Ausgabe / Auflage 1/2015

Haftung!

Da bei sämtlichen Themen rund um Erfolg und Verkaufen die Haftung einen sehr großen Aspekt darstellt, möchten wir hier vorab kurz darauf eingehen. Speziell möchten wir hier klarstellen, was dieses Buch ist und was es nicht ist.

Dieses Buch gibt keinerlei Kauf- oder Handlungsempfehlung. Alles hier Angesprochene dient rein zur Orientierung. Pauschale Aussagen bei einem solch sensiblen Thema sind kaum möglich. Sollten Sie Bedarf an einer konkreten, wirklich auf Ihre Situation bezogenen Beratung, haben, dann empfehlen wir Ihnen unsere Seminare und / oder das beliebte Einzelcoaching.

Hieraus haben Sie den größtmöglichen Nutzen für sich und lernen die Dinge, welche wir hier nur grob anreißen, für sich zu erkennen und auf Ihre eigene Situation hin anzuwenden.

Inhaltsverzeichnis

		Zusatzteil	
Vorwort	4	Alleinstellungsmerkmale	18
Das Setzen von Zielen	6	Einwandbehandlungen	20
Volle Verantwortung übernehmen	8	Abschlusstechniken	22
Organisieren Sie Ihre Zeit	10	Zielgruppendefinition	25
„Arbeite hart!“	13	Nachwort – Ergebnis	26
Persönlichkeitsentwicklung	16	Kleines Glück e.V.	30

Vorwort

Haben Sie sich schon einmal gefragt, warum es Verkäufer gibt, die erfolgreicher sind als andere?! Es ist der gleiche Markt, es sind die gleichen Kunden, es ist das gleiche Produkt, es ist die gleiche Zeit, es sind die gleichen Einwände die der Verkäufer hört, ... Alles ist scheinbar gleich und trotzdem gibt es Verkäufer, die mehr verkaufen, als andere dies tun.

Glauben Sie, dass das Zufall ist? Oder denken Sie, dass hier mehr dahinter steckt, als nur Glück?

Natürlich steckt hier mehr dahinter, als einfach nur Glück! In den USA wurde ein Profigolfer im Interview darauf hingewiesen, dass er heute wieder richtig Glück gehabt habe und so das Turnier gewinnen konnte. Der Golfer sagte zu dem Reporter: „Wissen Sie, ich habe festgestellt, je mehr und je härter ich trainiere, je mehr Glück habe ich bei solchen Turnieren“.

Man kann es kaum treffender formulieren. Man kann kaum deutlicher zum Ausdruck bringen, worauf es ankommt! Beim Verkaufen ist es wie beim Sport und bei so vielen anderen Disziplinen im Leben. Je mehr und je härter ich etwas trainiere, je erfolgreicher werde ich! Trainieren Sie Ihren Muskel, Ihr Gehirn, indem Sie Verkaufen verinnerlichen. Setzen Sie sich mit Ihrem Markt und mit Ihren Produkten auseinander. Die Kunden sind in den letzten 1000 Jahren nicht klüger geworden. Wir hören immer und in jeder Branche die gleichen Einwände wie: Ich habe keine Zeit, Ich habe kein Geld.

Ich habe noch welche aus einem vorherigen Kauf, Ich habe schon ein solches Produkt, Das ist mir zu teuer, ... Finden Sie die meistgenutzten Einwände in Ihrer Branche, lernen Sie, diese professionell zu behandeln und Ihrem Erfolg steht nur noch wenig im Wege.

Beschäftigen Sie sich mit modernen Sprachmustern, mit Sprachhypnose oder auch mit Verkaufskybernetik.

Allem voran setzen Sie sich Ziele! Wenn Sie nicht wissen, wohin Sie wollen, wie wollen Sie dann jemals ankommen? Wichtig ist, setzen Sie Ihre persönlichen Ziele nur für sich. Setzen Sie sich hohe Ziele! Unterteilen Sie diese Ziele in erreichbare Etappen.

In diesem Buch werde ich darauf eingehen, wie all das funktioniert! Lesen Sie das Buch ruhig öfter. Durch ständige Wiederholung setzen sich die Prozesse in Ihrem Gehirn fest. Es ist wie beim Muskeltraining. Wenn Sie immer wieder Ihre Oberarme trainieren, wird der Muskel automatisch wachsen. Er wird stärker werden und mehr Ausdauer besitzen. Genauso ist es mit unserem Verkaufstraining.

Ich habe hier viele Elemente aus unserem Seminar „Next Level Selling“ einfließen lassen. Nun wünsche ich Ihnen viel Spaß und größtmöglichen Lernerfolg mit diesem Buch.

*„Mögen Sie immer Rückenwind haben und stets Sonnenschein im Gesicht ...“**

Ihr



Thorsten Plöber

**Aus dem Film „Blow“*

Das Setzen von Zielen

Ich möchte mit dem für uns wichtigsten Punkt starten. Das Setzen von Zielen ist für uns die Basis von allem! Es gibt viele Untersuchungen von wirklich bekannten und hervorragenden Universitäten. Studien, welche über Jahre hinweg geführt wurden. Alle kommen letztendlich zu einem Ergebnis: Alle erfolgreichen Menschen haben sich Ziele gesetzt. Gut durchdachte, realistische und zugleich hohe Ziele.

Ich würde Ihnen empfehlen, Ihre Ziele in private, berufliche und finanzielle Ziele zu unterteilen.

Selbstverständlich können Sie auch weitere Punkte für sich mit aufnehmen, zum Beispiel familiäre Ziele oder ähnliches.

Halten Sie diese Ziele unbedingt schriftlich fest. Unterschätzen Sie nicht die Magie der Schriftlichkeit! So machen Sie es für sich verbindlich. Vielleicht haben Sie in der Vergangenheit schon einmal Ziele aufgeschrieben? Wenn Sie am Ende des Jahres diese Ziele anschauen, stellen Sie möglicherweise fest, dass viele dieser Ziele erreicht worden sind. Manche geplant, andere vermutlich eher zufällig und wieder andere durch wundersame Fügung des Schicksals, vermeintlich.

Wenn dies schon so ist, wenn Sie einmal im Jahr Ihre Ziele aufschreiben und sich damit beschäftigen, wie wirksam wäre diese Art, mit Zielen zu arbeiten wohl, wenn Sie sich einmal im Monat mit Ihren Zielen auseinandersetzen? Oder gar einmal die Woche!?

Besonders wichtig ist es, dass Sie ihre selbst gesetzten, sehr hohen und anspruchsvollen Ziele, nun in kleine Etappen einteilen. Bei einer Treppe gehen Sie ja auch nicht vier Stufen auf einmal (was aus meiner Sicht nämlich der Grund ist, warum viele Menschen, welche das Zeug zum Erfolg haben, den Erfolg nicht erreichen!). Sie gehen Stufe für Stufe nach oben.

Gehen Sie also kleine Schritte. Halten Sie sich klar vor Augen, was Sie tun müssen, um diese Ziele zu erreichen. Wenn Sie beispielsweise ein finanzielles Ziel haben, dann brechen Sie auch das herunter. Machen Sie gehbare Schritte daraus! Wenn Sie in Ihrem Geschäft beispielsweise 100.000 € verdienen möchten, dann rechnen Sie, wie viele Kunden Sie dafür benötigen und was Sie pro Kunde verdienen.

Wenn Sie beispielsweise 1000 € an einem Kunden verdienen, dann brauchen Sie, um Ihr Ziel zu erreichen, 100 Kunden mit je 1000 € Ertrag. Jetzt machen Sie sich klar, wie viel Zeit Ihnen dafür bleibt. Sie haben ja keine vollen zwölf Monate zur Verfügung. Es gibt Feiertage, es gibt Wochenenden, möglicherweise wollen Sie noch Urlaub machen

Am Ende bleiben Ihnen, je nach Ihren eigenen Vorstellungen, beispielsweise 200 Tage. Nun wissen Sie, wie viel Zeit Sie haben. Schauen Sie jetzt, wie viel Leute Sie ansprechen beziehungsweise akquirieren müssen, um 100 Kunden zu generieren. Wenn jeder zehnte angesprochene Kontakt bei Ihnen Kunde wird, dann brauchen Sie einen Plan, wie Sie 1000 Menschen ansprechen, so dass Sie am Ende 100 Kunden bekommen.

Sicher ist das alles sehr einfach dargestellt. Es geht nur darum, Ihnen zu verdeutlichen, wie Sie vorgehen sollten, um Ihre Ziele zu erreichen. Formulieren Sie Ihre Ziele so, als hätten Sie diese bereits erreicht: Ich habe 100.000 € auf meinem Sparguthaben, Ich jogge jeden zweiten Tag 10 km, Ich bin gesund und sehr glücklich, Das Geld fließt mir in rauen Mengen zu, und so weiter ...

Dies ist sehr wichtig für Ihr Unterbewusstsein! Sie dürfen die Macht des Unterbewusstseins nicht unterschätzen!



In **FÜNF** Schritten zum **Spitzenverkäufer**

Wenn Sie dieses Buch lesen, dann werden Sie in den nächsten Wochen feststellen, dass Sie leichter verkaufen können und Ihre Umsätze um bis zu 50% und mehr steigen werden. Lesen Sie hier:

- Wie verdopple ich meinen Umsatz in nur 6 Monaten
- Wie schaffe ich es auch die härtesten Einwände zu behandeln
- Wie mache ich meinen Kunden zu Fans
- Welche Fehler kann ich ab heute vermeiden
- Wie komme ich schneller an mein Ziel
- Wie nutze ich Jahrzehnte alte Abschlusstechniken um den Kunden durch den Verkaufsprozess zu führen