



## 10-Minuten-Check



### Auf in den Vertriebsmarathon

**Manchmal erscheint der Abschluss wie das Ziel eines Marathons: weit entfernt. Tatsächlich gibt es Parallelen zwischen Sport und Vertrieb. Andreas Butz erklärt, welche das sind.**

- **Tipp 1:** Mit hochgestreckten Armen in Berlin durch das Brandenburger Tor laufen: Läufer pushen sich mit attraktiven Bildern im Kopf, um sich für das lange Training auf dem Weg zum Marathon nachhaltig zu motivieren. Marathonziele sind immer smart und erfüllen damit die Grundregel für eine optimale Zielvorgabe. Lassen Sie sich von hochgesteckten Zielen motivieren, und gestalten Sie Ihre Ziele spezifisch, messbar, attraktiv, realistisch und terminiert. Ganz wichtig: Visualisieren Sie das attraktive Ziel.
- **Tipp 2:** Vom Nichtläufer zum Marathon-Finisher in nur 18 oder sogar 12 Monaten? Ja, das ist möglich. Doch loslaufen allein reicht nicht. Erschöpfungszustände oder Stagnation lassen planlose Sportler schon nach wenigen Wochen resigniert wieder aufhören. Ähnlich verhält es sich mit Vertriebsereignissen. So wie der angehende Marathonläufer darüber Bescheid weiß, wie viele wöchentliche oder monatliche Trainingskilometer er für die Erreichung des nächsten Fitnesslevels benötigt, wissen Verkäufer über die Anzahl an Kontakten, Interessenten und notwendigen Angeboten Bescheid, die ein gutes Auftragsvolumen entstehen lassen.
- **Tipp 3:** Laufseminare, Personal Trainer und Leistungsdiagnostiken - Marathonläufer sind gerne bereit, fremde Expertisen anzunehmen und in ihr eigenes Know-how zu investieren. Auch als erfolgreicher Verkäufer sollten Sie mit Trainern und Coaches an ihren persönlichen Skills arbeiten. Von der Einwandbehandlung bis zur Rhetorik: Für jede im Verkauf notwendige Fähigkeit gibt es Experten. Bilden Sie sich regelmäßig weiter.
- **Tipp 4:** Ein Tempotraining die Woche, ein zügiger Lauf und ein langer und langsamer Dauerlauf, das sind die drei Trainingseinheiten, die in jede optimale Laufwoche gehören. Erfolgreiche Sportler nutzen die vorhandenen Möglichkeiten. Machen Sie es genauso. Bei der Zielverfolgung stehen Ihnen Innendienst, Call-Center, CRM-System und Mailingsystem zur Verfügung. Beim Kunden können Sie technisches Equipment wie Tablets, Präsentationsvideos oder den klassischen Gesprächsleitfaden einsetzen. Machen Sie Gebrauch von der kompletten Bandbreite der taktischen und technischen Möglichkeiten, um Ihr Ziel im Vertriebsmarathon zu erreichen. ◀

## Leserfrage

*Ich bin sehr ehrgeizig und zielstrebig, was mir bislang auch dazu verholfen hat, recht erfolgreich zu sein. Dennoch merke ich, dass das auf Dauer an meinen Kräften zehrt, weil ich meine eigenen Bedürfnisse oft zurückstecke. Wie kann ich wieder mehr für mich tun, für meinen "inneren Erfolg"?*

*(Sebastian K., Hamburg)*

### Aus der Redaktion

Gegen Ehrgeiz spricht absolut nichts, betont der Experte für Verkaufspsychologie Marc M. Galal. Allerdings spricht auch viel dafür, dass Sie parallel anstreben, sich täglich neben der konzentrierten Arbeit auch die Zeit für die Konzentration nach innen nehmen. Vielleicht helfen Ihnen folgende Inspirationen, täglich für eine halbe Stunde bewusst aus dem Hamsterrad auszusteigen:

1. Nehmen Sie sich weniger vor. Werden Sie sich klar, welche Ziele Sie im Leben haben. Was wollen Sie erreichen, was zählt, wenn Sie mit 90 Jahren auf Ihr Leben zurückblicken? Durch dieses Bewusstsein, werden Sie verschiedene Aufgaben als unnötig betrachten. Sie können diese loslassen und sich auf die wesentlichen Dinge konzentrieren, die sie ihrem Lebensziel wirklich näher bringen.
2. Leben Sie im Hier und Jetzt. Denken Sie nicht ständig an die Zukunft (es reicht aus, sich Gedanken zu machen, wenn es soweit ist) oder an die Vergangenheit (daran können Sie nichts mehr ändern), sondern bleiben Sie in der Gegenwart. Bewusst wahrzunehmen, wo man ist, was man sieht, was man hört, was man riecht, was man fühlt, ermöglicht es, auch für kleine Dinge dankbar und dadurch zufriedener und glücklicher zu sein. Auch tägliches Meditieren hilft, um bei sich selbst anzukommen.
3. Haben Sie Spaß. Sorgen Sie für Abwechslung in Ihrem Leben. Unternehmen Sie hin und wieder etwas Ungewöhnliches: Essen Sie mit der linken Hand. Nehmen Sie sich mitten in der Woche einen Tag frei. (Auf diese Idee kommen die Wenigsten). Tun Sie etwas, was Sie schon immer einmal machen wollten. Ist Ihr Kopf mit anderen Dingen beschäftigt, fällt es leichter, die Balance zwischen äußerem und innerem Erfolg zu erreichen. ◀

### Haben auch Sie eine Frage?

Wenden Sie sich an die Redaktion Außendienst Informationen, Tel. 0761 898-3031, Fax 0761 898-3112, E-Mail: [aussendienst-informationen@haufe-lexware.com](mailto:aussendienst-informationen@haufe-lexware.com).

#### Impressum:

Herausgeber: Haufe-Lexware GmbH & Co. KG, Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg; E-Mail: [redaktion@aussendienst-information.de](mailto:redaktion@aussendienst-information.de); [www.haufe.de](http://www.haufe.de); Abonnenten-Service und Vertrieb: Haufe Service Center Freiburg, Tel. 0800 5050445 (kostenlos); Chefredaktion: Sandra Spier, Textbeiträge: Regina Mittenhuber; Nachdruck und Fotokopien auch auszugsweise nicht gestattet. Erscheinungsweise: vierzehntägig. ISSN 1860-6148, Druck: Druckerei Stückerle.