

Inhalt

- Autopilot, persönlicher Assistent und drei weitere Ideen für 2016, mit denen Sie noch produktiver arbeiten und verkaufen
- Schritt für Schritt für Schritt – mit dieser Frage kommen Sie konsequent vorwärts
- Kreativität steigern: So trainieren Sie Ihren Ideen-Muskel

Oliver Wegners Praxis-Tipps
für Führungskräfte im Verkauf



INtem®

Entscheiden Sie heute´, ob 2016 Ihr bestes Jahr wird

Ob 2016 ein durchschnittliches oder das erfolgreichste Jahr Ihrer Karriere wird – das entscheiden Sie heute.

„Wie bitte?“, denken Sie jetzt vielleicht: „Ich bin doch gerade erst im Endspurt 2015. Das nächste Jahr ist noch weit entfernt ...“

Richtig, die Abschlusszahlen 2016 liegen noch mindestens ein Jahr in der Zukunft. Doch ob und wie Sie Ihre Ergebnisse erreichen, ob Sie Ihre Ziele verfehlen oder übertreffen: Das entscheiden Sie spätestens jetzt und hier – mit Ihren Plänen, Ihren Vorsätzen und mit neuen verbesserten Verkaufsfähigkeiten, mit denen Sie und Ihre Mitarbeiter ins Jahr 2016 starten. In dieser Ausgabe schlage ich Ihnen vor, Ihr Verkaufswissen und -können zu steigern. Auf drei Gebieten, die entscheidend sind:

- **Produktiver arbeiten und entspannt mehr verkaufen:** Gleich auf den folgenden Seiten finden Sie Ideen und Techniken, mit denen Sie noch produktiver und effizienter arbeiten – aber ohne zusätzlichen Stress oder Druck zu erzeugen. Und damit Sie dabei Ihr persönliches Wohlbefinden nicht vergessen, liefere ich Ihnen auch noch ein paar Vorschläge, die wissenschaftlich erwiesen glücklich machen.
- **Mehr Dynamik im Verkauf:** Auf Seite 4 finden Sie eine leichte, aber verblüffend wirksame Methode, mit der Sie Ihre Geschwindigkeit im Verkauf 2016 erhöhen – und gleichzeitig sicherer werden.
- **Mehr Kreativität:** Am schönsten sind doch die Ideen, auf die wir selbst gekommen sind. Deshalb finden Sie dazu noch Tipps, mit denen Sie Ihre Kreativität steigern und zum Lösungsfinder werden (Seite 5).

Ihr

Oliver Wegner

Oliver Wegner

Den Titelbeitrag können Sie auch als
Audio-Datei zum Hören herunterladen:

www.wegner.intem.de/coaching-brief/leser-service.php

Kontakt:

Oliver Wegner
evolutionplan GmbH
Freisinger Str. 13 • 85737 Ismaning/München
Tel. +49.89.2094-9580 • Fax: +49.89.2094-5501
www.evolutionplan.de
o.wegner@evolutionplan.de

Autopilot, persönlicher Assistent und drei weitere Ideen für 2016, mit denen Sie noch produktiver arbeiten und verkaufen

Haben Sie schon Ihre Vorsätze für 2016 gefasst, Ihre Ziele schon geplant? Hier sind fünf Anregungen und Ideen, mit denen Sie nicht nur Ihre Produktivität und damit Ihren Verkaufserfolg steigern können, sondern auch die Freude an der Arbeit im Verkauf.

Vorsatz 1: Starten Sie den Autopiloten

Dauernd wiederkehrende Standardaufgaben können Produktivitäts- und Motivationskiller sein. Immer wieder die gleichen Berichte, Bestellungen, Meetings, E-Mails ... Wenn solche langweiligen Routine-Aufgaben zu viel Zeit fressen und zur Last werden, sollten Sie sich 2015 davon befreien.

Extra-Tipp: Schlafen Sie genügend?

Einer der entscheidenden Schlüssel für mehr Produktivität, der immer wieder übersehen wird: ausreichender Schlaf. Die meisten Menschen, die etwas erreichen wollen, tendieren dazu, am Abend zu lange zu arbeiten, immer mehr zu erledigen und immer weniger zu schlafen. Die Folge dann bei Schlafmangel: schlechtere Leistungsfähigkeit, nachlassende Kreativität, schlechte Stimmung.

Eine Möglichkeit: Automatisieren Sie so viel wie möglich, damit Sie selbst nicht mehr eingreifen müssen. Nutzen Sie dazu auch die Möglichkeiten der Technik und des Internets. Beispiele:

- Wenn Sie beispielsweise Material regelmäßig nachbestellen, können Sie bei vielen Anbietern oder auch Onlineshops regelmäßige automatische Lieferintervalle einrichten, sodass Sie sich darum gar nicht mehr kümmern müssen.
- Wenn Sie feststellen, dass Sie Mails von einer bestimmten Person oder einem Kunden immer zur Bearbeitung an einen Kollegen weiterleiten, richten Sie im E-Mail-Programm die automatische Weiterleitung ein, die den Absender erkennt.

Schalten Sie so häufig wie möglich den Autopiloten ein. Machen Sie sich auf die Suche nach solchen Möglichkeiten der Automatisierung, von denen es in Zeiten rasch fortschreitender Technik immer mehr gibt. Wenn Sie gleichzeitig Routine-Aufgaben konsequent an Mitarbeiter delegieren, können Sie ein wachsendes Zeitpotenzial für produktive Aufgaben erschließen.

Vorsatz 2: Engagieren Sie Ihren persönlichen Assistenten

Sie haben immer wieder Probleme, alles unter einen Hut zu bekommen? Die Termine bei der Arbeit, die Meetings, die privaten Verpflichtungen und Aufgaben ... Wer mitten im Leben steht und erfolgreich im Verkauf ist, kann hier schnell Probleme bekommen, selbst wenn er sich auf die wichtigen Dinge konzentriert. Eine Idee deshalb, die noch wenige nutzen:

Engagieren Sie einen persönlichen Assistenten, der Ihnen zeitfressende oder lästige Verpflichtungen abnimmt.

Tipp: Das ist heute keine Privileg mehr der Superreichen, die Butler und fleißige Helfer um sich scharen können. Mittlerweile können Sie sogar über Internetportale wie zum Beispiel gobutler.com von einem Assistenten alles erledigen lassen, was Zeit und Nerven kostet: Essensbestellung,





Flugbuchung, Restaurantreservierung, Einkauf von Blumen, Kinotickets, Konzertkarten, Elektronikartikeln – all das lässt sich per SMS an solche modernen Concierge-Services delegieren.

Tipp 3: Machen Sie Ihr Telefon zum Produktivitäts-Turbo

Persönliche Besuche beim Kunden sind ein entscheidender Erfolgsfaktor – gleichzeitig aber der größte Zeitfresser. Nutzen Sie deshalb in 2016 verstärkt das Telefon, um unnötige persönliche Besuche, für die leicht ein halber Tag draufgehen kann, zu minimieren. Erledigen Sie Besuche bei C-Kunden, von denen Sie nicht allzu viel erwarten, verstärkt per Telefon. Ihre Technik dabei: Statt einfach irgendwann anzurufen, vereinbaren Sie ausdrücklich Telefontermine, also eine feste Uhrzeit, zu der Sie mit dem Kunden telefonieren. Der Kunde wird dann fast immer erreichbar sein, weil er sich den Termin im Kalender notiert hat.

Tipp: Die Technik, Telefonate ausdrücklich und zeitlich zu vereinbaren, können Sie vielfältig einsetzen: Wenn ein Kunde sich nach einem Angebot nur telefonisch bei Ihnen melden will, vereinbaren Sie einen festen Telefontermin mit Datum und Uhrzeit, an dem Sie anrufen. Vereinbaren Sie zum Beispiel auch mit jedem Kunden, den Sie schon haben, bei jedem Gespräch fest einen Termin, an dem Sie zusammen telefonieren. So erhöhen Sie die Kontaktfrequenz ohne zeitaufwendige Reisen.

Vorsatz 4: Sorgen Sie für regelmäßige Veränderungen

Routine und eingespielte Abläufe können dafür sorgen, dass die Arbeit reibungslos vonstattengeht. Doch wenn die Arbeit zu lange auf den gleichen ausgetretenen Pfaden verläuft, wird die Routine irgendwann langweilig. Die Arbeit kann leicht zur Last werden.

Steuern Sie daher rechtzeitig gegen, indem Sie immer wieder kleine und große Veränderungen schaffen. Das können Kleinigkeiten im Tagesablauf oder im Arbeitsumfeld sein. Erledigen Sie Ihre Büroarbeit beispielsweise in einem Café statt im Büro ... Wenn Sie sonst immer spät zur Arbeit gehen und Ihre Termine entsprechend legen, starten Sie einmal ganz früh am Morgen ... Oft sind es solche Kleinigkeiten, die frischen Wind bringen oder sogar einen neuen Blick auf die Arbeit eröffnen.

Vorsatz 5: Machen Sie mehr Pausen, um mehr zu schaffen

Es klingt verrückt, ist aber erwiesenermaßen erfolgreich: Arbeiten Sie weniger, um mehr zu erreichen. Der Schlüssel liegt darin, regelmäßig Pausen zu machen. Nach einer Studie der amerikanischen Cornell University arbeiten die produktivsten Menschen nach diesem Muster:

- 52 Minuten konzentriertes intensives Arbeiten,
- 17 Minuten Erholung und Pause.

Tipp: Auch wenn sich ein solcher Rhythmus in den Verkaufsaltag nicht immer leicht einführen lässt, achten Sie ab 2016 darauf, dass Sie in Ihren Tagesablauf mehr Pausenzeiten einplanen, die Ihnen Energie und sogar Ideen liefern können. Wichtig ist, dass Sie die Pausen wirklich einhalten und nicht als Puffer für unvorhergesehene Aufgaben nutzen. Viele besonders erfolgreiche Menschen integrieren sogar eine vollkommen ruhige Phase der Meditation in den Tag (siehe Zitat links).

Zitat:

„Wenn man einfach dasitzt und beobachtet, merkt man, wie ruhelos der Geist ist. Wenn man versucht, ihn zu beruhigen, wird es nur noch schlimmer. Mit der Zeit wird er jedoch ruhiger, und wenn dies geschieht, bleibt Raum, subtilere Dinge zu hören – das ist der Moment, in dem die Intuition sich entfaltet, man Dinge klarer sieht und mehr der Gegenwart verhaftet ist. Der Geist arbeitet langsamer, und man erkennt eine enorme Weite im Augenblick. Man sieht so viel, was man bereits hätte sehen können.“

Steve Jobs, Apple-Gründer

Schritt für Schritt für Schritt – mit dieser Frage kommen Sie konsequent vorwärts

Machen Sie einmal den folgenden Versuch: Stellen Sie den Mitarbeitern Ihres Teams in den kommenden Tagen oder Wochen die folgende Frage, wenn es um das Vorankommen bei einem Kunden geht:

„Haben Sie schon einen Plan, wie es mit dem Kunden weitergeht?“

Mit beinahe hundertprozentiger Wahrscheinlichkeit wird jeder Mitarbeiter etwas antworten wie:

„Ja, sicher. Ich ruf ihn an, um einen Termin für unsere Präsentation auszumachen!“

Wenn Sie Geschwindigkeit und verlässliche Konsequenz in Ihr Verkaufsteam bringen wollen, haken Sie genau an diesem Punkt ein. Denn mit dem nächsten Schritt stimmt etwas nicht. Stellen Sie zum Beispiel Fragen wie:

„Für wann genau haben Sie diesen Anruf vereinbart?“

Dann werden Sie wahrscheinlich mit ebenso beinahe hundertprozentiger Wahrscheinlichkeit eine vage Antwort bekommen wie:

„Ich rufe direkt nächste Woche da an!“ Oder: *„Einen genauen Termin für den Anruf haben wir nicht vereinbart.“*

Und das heißt: Der nächste Schritt ist lediglich ein vages Vorhaben. Es steht nicht genau fest, was wann passieren wird, um mit dem Kunden zu einem erfolgreichen Abschluss zu kommen. Die Sache ist nicht verbindlich, kann verschoben werden, es entsteht Raum für Vorwände und Probleme ...

Die entscheidende Technik: Arbeiten Sie mit wasserdichten nächsten Schritten

Verpflichten Sie Ihre Mitarbeiter deshalb zu dieser einfachen, aber umso wirksameren Technik, die mehr Dynamik, Zuverlässigkeit und Verbindlichkeit in alle Gespräche mit Kunden bringt: Legen Sie mit dem Kunden am Ende jedes Gesprächs immer den nächsten Schritt fest – und zwar eindeutig. Dafür müssen zwei Voraussetzungen erfüllt sein:

1. Einverständnis: Der Kunde und der Verkäufer müssen beide ausdrücklich mit dem nächsten Schritt einverstanden sein. Der Kunde aus dem Eingangsbeispiel darf kein vages Okay zu einem möglichen Anruf irgendwann gegeben haben, sondern er muss ausdrücklich Ja zum Anruf gesagt haben. Wenn er keinen Anruf möchte oder jetzt sicher noch nicht kaufen will, muss es eine andere Vereinbarung geben – zum Beispiel für eine spätere Wiederaufnahme des Kontakts zu einem festen Termin.

2. Termin: Der nächste Schritt wird immer mit einem Termin fest vereinbart, damit die Sache verbindlich ist und die Durchführung sowie der Erfolg überprüft werden können.

Extra-Tipp:

Wenn Sie diese Technik des nächsten Schritts anwenden, können Sie mit einer weiteren Regel arbeiten, um den Verkaufsprozess noch dynamischer voranzutreiben. Die Regel heißt: Der nächste Schritt muss ein echter Schritt vorwärts sein. Stillstand oder Rückschritt sind gegen die Spielregeln. Jeder Kontakt mit dem Kunden sollte mit einem echten und fest vereinbarten Schritt vorwärts enden. Ist das nicht möglich, wendet sich der Verkäufer anderen Kunden zu, die mehr Erfolg versprechen.

Bewundern auch Sie Menschen, die kreativ sind? Oder Kollegen, die immer eine überraschende Lösung für Probleme finden? Und Sie wünschen sich, selbst häufiger auf solche Ideen zu kommen? Dann ist hier eine gute Nachricht: Auch Kreativität lässt sich trainieren. Diese Seite liefert Ihnen drei Möglichkeiten.

Kreativität steigern: So trainieren Sie Ihren Ideen-Muskel

Kreativitäts-Steigerer 1: Die 55-Minuten-Regel von Albert Einstein

Wer gute Ideen und Lösungen für Probleme finden will, grübelt oft stundenlang vor dem weißen Papier oder dem leeren Bildschirm. Genau das ist der falsche Weg. Der als Genie bekannte Physiker Einstein hat einmal erklärt, wie er seine Ideen findet: „Wenn ich einmal getötet werden sollte und ich nur noch eine Stunde Zeit hätte, um herauszufinden, wie ich mein Leben retten könnte, würde ich die ersten 55 Minuten darauf verwenden, nach der richtigen Frage zu suchen. Hätte ich diese Frage gefunden, bräuchte ich nur fünf Minuten, um die passende Antwort aufzuspüren.“

Das heißt für Sie: Wenn Sie nach Ideen und Lösungen suchen, verbringen Sie den Löwenanteil Ihrer Zeit damit, das Problem zu untersuchen und von allen möglichen Blickwinkeln zu betrachten. Recherchieren und beobachten Sie. Dann stellt sich eine Lösung von ganz allein ein. Entscheidend ist nur, die richtigen Fragen zu stellen.

Extra-Tipp:

Kreativität funktioniert auch wie ein Muskel: Wenn Sie sie trainieren, wird sie immer stärker, und Herausforderungen gelingen mühelos. Trainieren Sie deshalb Ihren Ideen-Muskel. Zum Beispiel so: Schreiben Sie jeden Abend in ein Buch mindestens zehn Ideen. Ohne spezielle Vorgaben – Ideen für die Arbeit, für private oder berufliche Projekte, für Kunden oder Freunde . . . alles ist erlaubt, nur Ideen sollten es sein. Der Effekt: Sie finden immer leichter Ideen und Lösungen, wenn es darauf ankommt, und Sie bauen mit Ihrem Ideenbuch einen interessanten Schatz auf. Denn viele Ideen, die Sie bei Ihrem täglichen Training finden, werden sich als brauchbar herausstellen.

Kreativitäts-Steigerer 2: Sorgen Sie für gute Stimmung

Wenn Sie nicht gerade eine schwermütige Musik komponieren oder einen Horrorroman schreiben wollen, sollten Sie bei der Ideensuche für gute Stimmung sorgen. Kreatives Denken funktioniert dann am besten, wenn sich Körper und Geist wohlfühlen. Nutzen Sie also Ihre persönlichen Stimmungsaufheller, bevor Sie eine Aufgabe angehen, die frische Ideen erfordert. Zum Beispiel:

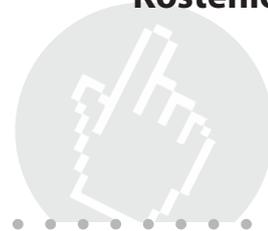
- ein kurzes Fitness-Work-out,
- Visualisierung schöner Erinnerungen oder Ziele,
- der Gedanke an Menschen, die Sie lieben.

Kreativitäts-Steigerer 3: Was wäre, wenn?

Wenn Sie an einem Problem festhängen oder einen neuen Lösungsansatz für ein Problem suchen, stellen Sie die Frage: „Was wäre, wenn?“ Gehen Sie also in der Zeit zurück, und spielen Sie einmal durch, was passiert wäre, wenn alles, was mit der jetzigen Situation zu tun hat, ganz anders gelaufen wäre. Der Fachmann spricht dabei vom kontrafaktischen Denken – also von den Gedanken, die den Fakten widersprechen.

Der Effekt dieser Gedankenspiele: Sie machen sich bewusst oder entdecken überhaupt erst, welche Umstände zu genau dieser Situation geführt haben und welche Sie ändern können.

Möglicherweise entdecken Sie mit dieser einfachen Methode, dass es ganz andere Ursachen oder Lösungsmöglichkeiten gibt als vorher angenommen. Das Ergebnis kann eine frische Idee oder eine Lösung sein, die vorher niemand im Blickfeld hatte.



Haben Sie eine Ausgabe verpasst? – So geht Ihnen keine gute Idee verloren

2015 habe ich Ihnen mit meinem „Coaching-Brief“ Monat für Monat Anregungen, Tipps und Ideen für mehr Erfolg im Verkauf geliefert. Vielleicht hatten Sie nicht immer Zeit, jede Ausgabe zu lesen. Oder meine Mail ist nicht immer bei Ihnen angekommen. Jetzt können Sie sicherstellen, dass Ihnen trotzdem kein wertvoller Tipp verloren geht. Sie können heute einfach alle Ausgaben, die Sie interessieren und die Sie verpasst haben, noch einmal anfordern und in Ruhe lesen. Hier ist der Überblick mit den Themen aller Ausgaben. Sind Sie fündig geworden, schreiben Sie mir einfach in einer Mail, welche Ausgabe(n) Sie haben möchten. Ich schicke sie Ihnen dann umgehend zu. Meine E-Mail-Adresse lautet:

coachingbrief@evolutionplan.de

| Alle Ausgaben und Themen 2015 auf einen Blick | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Ausgabe 01 • Januar 2015</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Trends 2015: Der große Angriff auf den Preis! Sind Sie vorbereitet? ■ Leads und Adressen: Mit diesem System konzentrieren Sie sich auf den Erfolg ■ Drei Tipps: Wie Sie Verkaufstalente unter Quereinsteigern erkennen | <p>Ausgabe 05 • Mai 2015</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Mit welchem dieser Erlebnisse können Sie Ihre Kunden begeistern? ■ Setzen Sie die richtigen Prioritäten und steigern Sie Ihren Erfolg um bis zu 49 % ■ Fünf Tipps: So motivieren Sie sich für schwierige Aufgaben | <p>Ausgabe 09 • September 2015</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Am Ende kein Abschluss? Vielleicht liegt's am Anfang! ■ Mit dem Tablet präsentieren: Drei häufige Fehler und drei wertvolle Tipps ■ Drei Regeln zur Menschenführung: Was Sie von Mahatma Gandhi lernen können |
| <p>Ausgabe 02 • Februar 2015</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ So sollten Angebote 2015 aussehen, damit sie für Ihre Kunden einfach unwiderstehlich sind ■ Gerade im stressigen Verkauf wichtig: Was Sie für die Gesundheit Ihrer Mitarbeiter tun können ■ Verkauf gescheitert? Vielleicht liegt es an einer dieser drei gefährlichen Bremsen | <p>Ausgabe 06 • Juni 2015</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Das größte Geschenk, das Sie Ihren Kunden 2015 machen können: Schenken Sie ungeteilte Aufmerksamkeit ■ Die Top 5: Was der Kunde wirklich meint, wenn er „Zu teuer!“ sagt ■ Misserfolg? Ausgebrannt? Demotiviert? Zwei Tipps, mit denen Sie aus dem Tief herauskommen | <p>Ausgabe 10 • Oktober 2015</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Bestehen Ihre Angebote den Realitäts-Check? Die häufigsten drei Gründe, warum Angebote abgelehnt werden ■ Frohes Fest! Greifen Sie jetzt zum Telefon und ernten Sie den Erfolg in 2016 ■ Für Ihre Planung 2016: Welche Incentives Ihre Mitarbeiter motivieren |
| <p>Ausgabe 03 • März 2015</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Wie Sie das Vertrauen Ihrer Kunden gewinnen und dadurch beinahe automatisch mehr verkaufen ■ Facebook & Co.: So vermeiden Sie die zwei peinlichsten Verkäuferfehler in sozialen Netzwerken ■ Ungeliebte Aufgaben? Drei Tipps, mit denen Sie die Bremsen lösen | <p>Ausgabe 07 • Juli 2015</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Wann Schnösel mehr verkaufen – und zwei weitere psychologische Gesetze, die jeder Verkäufer kennen sollte ■ Elevator Pitch: Wie Sie das Interesse von Kunden in 30 Sekunden gewinnen ■ Halbjahresbilanz: Vier Profi-Tipps für die Zielformulierung | <p>Ausgabe 11 • November 2015</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Auftreten und das Herz gewinnen: Sieben Profi-Tipps, mit denen Ihre Präsentation wirkt und in Erinnerung bleibt ■ Machen Sie zu viele Rabatte? Drei Fehler, die zu unnötigen Preisnachlässen führen ■ Schreiben Sie Geschichte! Storytelling in der Mitarbeiterführung |
| <p>Ausgabe 04 • April 2015</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Kompetenz-Check: In diesen sechs Punkten sollte ein Verkäufer 2015 unschlagbar sein ■ Schneller mehr Umsatz aus der Pipeline: So identifizieren Sie vielversprechende Kunden und sortieren Zeitfresser aus ■ Sieben Fragen, mit denen Sie frischen Schwung in Ihr Team bringen | <p>Ausgabe 08 • August 2015</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Wenn das Wörtchen „wenn“ nicht wär, wär jeder Verkäufer Millionär ■ Neukundenakquise: So überwinden Sie die große Anfangshürde ■ So können auch Sie Ihre Meetings mit diesen acht Spielregeln von Google noch straffer gestalten | <p>Fordern Sie einfach mit einer E-Mail die Ausgaben an, die Ihnen fehlen!</p> |