



Verkaufskoaching

Die Psychologie des erfolgreichen Verkaufens





Inhalt

Das persönliche-Verkaufs-Problem (PVP)

Die fünf Dimensionen des Verkaufserfolgs

Die fünf Dimensionen des verkäuferischen Erfolgs

Identität

Werte

Bewusste Ziele

Glaubenssätze

Änderung von Glaubenssätzen

Ihre Vision

Umwelteinflüsse

Ihr Erfolgsteam

Verhaltensweisen

Wie erfolgreich sind Sie in Ihren verkäuferischen Kernaktivitäten?

Das Quadrat der verkäuferischen Kernaktivitäten

Fünf Schritte zu mehr Verkauf

Ihre Einzigartigkeit

Marketing

Ausgaben

Einkommen

Sparen



„Mann kann einen Menschen nichts lehren, man kann ihm nur helfen, es in sich selbst zu finden“

Galileo Galilei

Liebe Leserin, lieber Leser!

Ich möchte, dass Sie beim Studium mit diesem Arbeitsbuch möglichst viel erreichen – Erkenntnisse und ein ganzes Bündel von Maßnahmen, um Ihr Verhalten als Verkäuferin/Verkäufer zu verbessern. Wenn Sie das umsetzen, was Sie hier lernen, wird sich das in klingender Münze für Sie bezahlt machen. Das erfordert allerdings einiges an Arbeit - und die beginnt hier und heute. Nur wenn Sie aktiv werden, kommen Sie ihren Zielen näher. Noch ein wichtiger Hinweis: Es gibt nicht das Patentrezept für den Erfolg im Verkauf, das für alle Menschen gültig wäre.

Stattdessen existieren sehr viele verschiedene Wege, die zum verkäuferischen Erfolg führen. Wichtig ist, dass Sie Ihren ganz persönlichen Weg finden und ihn konsequent beschreiten. Dieses Arbeitsbuch ist hochwirksam und kann Ihr Leben verändern. Egal, was und wie viel Sie *bisher* im Verkauf erreicht haben - es gibt immer noch mehr, die Straße kann uns immer noch weiter führen.

Auf diesem Weg werde ich Sie begleiten und coachen.

Viel Spaß und Erfolg mit dem Arbeitsbuch!

Walter Eisele



Und jetzt sind Sie am Zug: (Bitte notieren Sie Ihre Gedanken)

Welche Ziele verfolgen Sie mit diesem Arbeitsbuch?

Wie können sie diese Ziele in die Tat umsetzen?



Natürlich habe ich mir auch etwas vorgenommen. Meine Ziele für das Verkauf coaching mit dem Arbeitsbuch sind:

- Sie erkennen Ihre Verhaltensmuster und Denkgewohnheiten im Verkauf
- Sie kennen die fünf Dimensionen des verkäuferischen Erfolges
- Sie kennen das magische Viereck der verkäuferischen Kernaktivitäten
- Sie formulieren und visualisieren Verkaufsziele
- Sie lernen psychologische Phänomene an den Verkaufsmärkten kennen
- Sie kennen die Erfolgsregeln der TOPP Verkäufer
- Sie formulieren Ihre ganz persönliche Verkaufsziele, die Ihnen als Leitfaden dienen wird

Um es auf den Punkt zu bringen:

Sie lernen sich selbst besser kennen und verbessern Ihren Verkaufsstil!



Das Persönliche Verkaufs – Problem (PVP)

Psychologen sprechen in diesem Zusammenhang gern von Lebensthemen. Geld ist ein sehr wichtiger elementarer Bestandteil unserer Existenz. Und Verkäufer verdienen in der Regel nur Geld wenn sie verkaufen. So ist es kein Wunder, dass sich unsere Lebensthemen auch und gerade im Umgang mit Geld widerspiegeln. Unser Persönliches Verkaufs - Problem kann uns in bestimmten Situationen immer wieder aufs Neue blockieren oder uns zu Verhaltensweisen veranlassen, die wir uns selbst kaum erklären können. So schaffen es viele „Verkäufer“ sich ständig in Verlierersituationen zu bringen – oft, weil sie zuviel Druck auf den Kunden ausgeübt haben. Für andere besteht das PVP vielleicht darin, sich über den eigenen Verkaufsaktivitäten (Angebote, Aufträge, Provisionen) permanent im Unklaren zu sein und „das Verkaufen“ jemand anders zu überlassen. Es kann auch sein, dass jemand wenig aktiv ist – am Ende ist keine Liquidität mehr vorhanden und eine selbständige Tätigkeit als Verkäufer ist nicht mehr möglich, weil kein Geld mehr für Marketing und sonstige Kosten vorhanden ist.

Jetzt geht es um **Ihr** persönliches Verkaufs – Problem. Wenn Sie dies klar erkannt haben, wird es Ihnen leichter fallen, damit umzugehen.

Bsp.: Das Persönliche Verkaufs-Problem (PVP)

- Verkäufer hat kein Konzept „roter Faden“ für das Verkaufsgespräch
- Verkäufer fragt den Kunden zu wenig nach seinen Bedürfnissen
- Verkäufer ist nicht Abschlussicher
- Verkäufer hat Angst vor dem „Nein“ des Kunden
- Verkäufer hat zu wenig Gespräche mit potentiellen Kunden
- Verkäufer baut kein Vertrauen beim Kunden auf
- Verkäufer hat sich noch nie Verkaufsseminar besucht



Übung PVP

Teil 1

Lesen Sie die folgenden Sätze der Reihe nach vor und ergänzen diese mit Ihren Gedanken und schreiben diese auf. Bitte lesen Sie sich die vier Sätze so oft vor, bis Sie zehn Antworten notiert haben. Dann tauschen Sie die Rollen.

- Beim Verkauf ärgere ich mich am meisten über...
- Was Verkauf angeht, hätte ich am liebsten, dass...
- Ich wünschte, ich könnte...
- Beim Verkauf ist mein größter Vorwurf an mich selbst...

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.



Teil 2

Bearbeiten Sie jetzt die Antworten aus Teil 1. Lesen Sie sich jeden Ihrer Sätze vor.
Bringen Sie den Satz sinngemäß in eine Kurzform – ein Motto oder eine Erkenntnis.

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.

Bsp.:

- Ich wünsche, ich könnte die Gedanken der Kunden lesen.
- Ich frage zu wenig.
- Ich weiß zu wenig von meinen Kunden.



Teil 3

Zum Schluss sehen sie bitte die zehn Aussagen aus Teil 2 durch. Welche 3 Aussagen sind für Sie die bedeutungsvollsten? Bitte kennzeichnen Sie die entsprechenden drei Aussagen.

Vielleicht lassen sich diese drei Sätze sogar zu einer Kernaussage verdichten. Versuchen Sie es ruhig einmal. Wenn Sie Ihr **Persönliches Verkaufs-Problem** in einem Satz formulieren würden: wie lautet es dann?

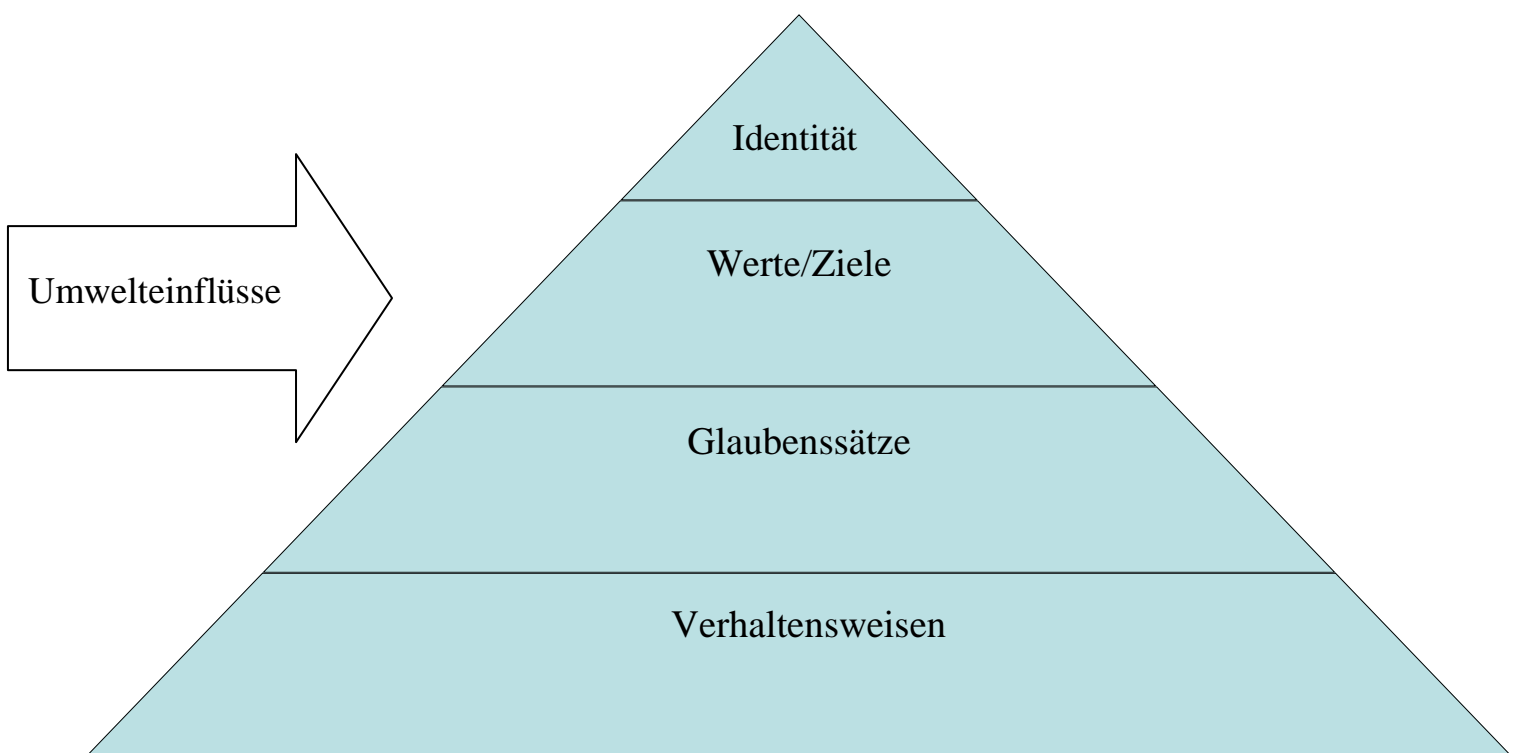
Bitte notieren Sie Ihre Aussage hier:

Bsp.:

- Ich habe zu wenig Kontakte
- Ich frage zu wenig
- Ich rede zu viel
- Ich habe Angst vor dem Abschluss
- Ich mache zu viel Druck auf den Kunden



Die fünf Dimensionen des Verkaufs-Erfolges





Die fünf Dimensionen des verkäuferischen Erfolges

Aus der Psychologie ist bekannt, dass unsere Verhaltensweisen von unbewussten Motiven, von Glaubenssätzen und Werten gesteuert werden.

Die fünf Dimensionen des verkäuferischen Erfolges beeinflussen und durchdringen sich gegenseitig. Trotzdem gibt es eine Hierarchie innerhalb der fünf Dimensionen. Verhaltensweisen werden stark von Identität, Werten und Glaubenssätzen bestimmt. Um verkäuferisch erfolgreicher zu werden, genügt es also nicht, einige Verhaltensweisen zu ändern. Die Veränderung muss auf einer höheren Ebene beginnen, um von dauerhafter Wirkung zu sein.

Wichtig für Sie ist:

Die fünf Dimensionen sind Instanzen, die in uns als inneres Team zusammenarbeiten sollten.

Anders ausgedrückt: ein innerer Konflikt lähmt uns und lässt uns von unseren Zielen abkommen.

Ihre Aufgabe mit diesem Arbeitsbuch:

Coachen Sie ihr inneres Verkaufsteam!

Das beginnt mit der Frage: In welcher der fünf Dimensionen siedeln Sie ihr PVP an?

Bitte notieren Sie hier Ihre Vermutung:

Mein Persönliches Verkaufs-Problem hat zu tun mit:



Identität

Identität bezieht sich auf die Frage „Wer bin ich?“

Bezogen auf das Thema Verkauf lassen sich die unterschiedlichsten Identitäten vorstellen. Zwischen der Identität des Spitzenverkäufers und des Beraters liegen Welten. Auf die Frage, welcher Verkäufertyp Sie sind, kommen wir noch zurück.

Die Identität eines Menschen berührt auch die Fragen:

„Mit welcher Provisionssumme/Einkommen fühle ich mich wohl? Wie viel Provision/Einkommen will ich überhaupt erreichen?“

Wie würden Sie sich mit 7.000,- € Provision/Einkommen p.M. fühlen? Was für ein Leben würden Sie führen?

Wie wäre es mit 10.000,- € Provision/Einkommen p.M.?

Mit 15.000,- € Provision/Einkommen p.M.?



Welche Bilder sehen Sie, wenn Sie sich ein Leben mit monatlich 20.000,- € Provision vorstellen? Welche Gefühle verbinden Sie damit?

Bitte notieren Sie: Mit welcher Summe fühlen Sie sich wohl?

(Diese Summe hat eine Regelfunktion wie ein Thermostat bei einer Heizung. Ist die eingestellte Temperatur noch nicht erreicht arbeitet die Heizung. Sobald die eingestellte Temperatur erreicht ist, arbeitet die Heizung nicht mehr. Sobald ein Verkäufer sein monatliches Provisionsziel erreicht hat, arbeitet er weniger).



Werte

Werte beantworten die Frage „Warum tue ich etwas (und etwas anderes nicht)?“

Werte signalisieren mir, was in meinem Leben wichtig ist und was nicht. Beispiele für Werte: Humor, Sicherheit, Freiheit, Kreativität, Macht, Reichtum, Harmonie, Liebe, Wachstum etc.

Menschen sind dann glücklich, wenn sie ihren inneren Werten entsprechend leben.

Wenn ich permanent gegen meine eigenen Wertvorstellungen und Überzeugungen verstoße, wird mir der Erfolg im Leben versagt bleiben – oder sehr einseitig ausfallen.

Jeder Mensch hat ein individuelles Gefüge von Werten. Wenn ich Verkaufserfolg haben möchte, sollte „Reichtum“ oder „Geld“ für mich auch eine gewisse Bedeutung haben – also einen wichtigen Wert darstellen. Es kann auch sein, das Geld einen anderen Wert ermöglicht, der „dahinter“ steht, zum Beispiel Sicherheit, Freiheit. oder Altersversorgung.

Wichtig für Sie:

Verkaufen ist nicht losgelöst vom Rest Ihrer Persönlichkeit zu sehen.

Was nützt Ihnen äußerer Reichtum, wenn Sie damit unglücklich sind?

Es geht um das, was Sie mit dem Verkauf (Geld) erreichen können.

Der Erfolg eines Verkäufers geht einher mit der Entwicklung der Persönlichkeit



Nachfolgend finden sie eine Liste von Werten. Bitte kreuzen Sie fünf Werte an, die für Sie besonders wichtig sind. Vielleicht finden Sie auch noch Werte, die nicht auf der Liste stehen.

- | | | |
|---------------------------------------|---|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Freiheit | <input type="checkbox"/> Abenteuer | <input type="checkbox"/> Anerkennung |
| <input type="checkbox"/> Liebe | <input type="checkbox"/> Kreativität | <input type="checkbox"/> Leistung |
| <input type="checkbox"/> Sicherheit | <input type="checkbox"/> Macht | <input type="checkbox"/> Erkenntnis |
| <input type="checkbox"/> Gesundheit | <input type="checkbox"/> Familie | <input type="checkbox"/> Harmonie |
| <input type="checkbox"/> Leidenschaft | <input type="checkbox"/> Unabhängigkeit | <input type="checkbox"/> Wachstum |
| <input type="checkbox"/> Ehrlichkeit | <input type="checkbox"/> Vertrauen | <input type="checkbox"/> Wachstum |
| <input type="checkbox"/> Spaß | <input type="checkbox"/> Kommunikation | |

Damit nicht genug. Bitte bringen Sie die fünf Werte, die Sie gefunden haben, nun in eine Rangfolge. Welcher Wert ist für Sie der bedeutsamste, welcher kommt an zweiter Stelle, an dritter und so fort.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____



Bewusste Ziele

Aus Werten leiten sich **Handlungsziele** ab.

„Was nehme ich mir vor, um meine Werte zu verwirklichen?“

Das ist eine entscheidende Frage, denn durch Ziele werden Werte in Taten umgesetzt.

Menschen, die sich Ziele setzen, sind gemäß zahlreichen Untersuchungen wesentlich erfolgreicher als Menschen ohne Ziele.

Noch erfolgreicher sind die Menschen, die sich ihre Ziele aufschreiben. Wenn ich meine Ziele schriftlich fixiert habe (was nicht heißen soll, dass diese für alle Zeiten unabänderlich feststehen), ergibt sich später die Möglichkeit, nachzuschauen und festzustellen, wie hoch der Grad meiner Zielerreichung ist.

Zwei wichtige Regeln für die Erreichung von Zielen:

1. Setzen Sie sich kontrollierbare Teilziele. Die meisten Menschen unterschätzen, was sie in einem Jahr schaffen könnten und überschätzen, was sie an einem Tag erreichen können.

Von erfolgreichen Personen ist bekannt, dass sie ihre Ziele über Jahre verfolgen, dabei viele kleine Schritte machen, sich nicht frustrieren lassen und nicht aufgeben.

2. Machen Sie wichtige Dinge dringend.

Was ist der Unterschied zwischen wichtig und dringend?

Das hat bereits Eisenhower erkannt. Er teilte seine Aufgaben wie folgt ein:

wichtig (von hoher Bedeutung)		
unwichtig		
	nicht dringend	dringend (zeitlich drängend)



Bitte formulieren Sie jetzt schriftlich Ihre Ziele:

Die nächsten 12 Monate:

Was möchte ich in den nächsten zwölf Monaten tun und erleben?

Wie viel möchte ich in den nächsten 12 Monaten verdienen?

Wofür möchte ich in den nächsten 12 Monaten mein Geld ausgeben?

Wie viel Geld möchte ich in 12 Monaten besitzen (incl. Immobilien, Sachwerte)?

Die nächsten 3 Jahre

Was möchte ich in den nächsten 3 Jahren tun und erleben?

Wie hoch soll in 3 Jahren mein Jahresverdienst (brutto) sein?

Was möchte ich mit dem Geld anfangen?

Wie viel Geld möchte ich in 3 Jahren besitzen (incl. Immobilien, Sachwerte)?



Die nächsten 10 Jahre:

Was möchte ich in den nächsten 10 Jahren tun und erleben?

Wie hoch soll in 10 Jahren mein Jahresverdienst (brutto) sein?

Was möchte ich mit dem Geld anfangen?

Wie viel Geld möchte ich in 10 Jahren besitzen (incl. Immobilien, Sachwerte)?

Glaubenssätze



Glaubenssätze sind Annahmen über uns selbst, die wir für wahr halten. Wir haben sie in der Kindheit gelernt und werden auch als Erwachsene von ihnen beeinflusst und gelenkt. Oft geht es darum, was „man“ darf und was nicht oder auch wozu wir uns kompetent fühlen und wozu nicht. Diese Sätze waren für uns als Kinder sinnvoll. Im fortgeschrittenen Alter können wir diese alten Prägungen durch neue Sätze austauschen.

Hier ist eine kleine Auswahl von (negativen) Glaubenssätzen, die mit dem Verkaufen zu tun haben: „Die Zeiten sind schlecht. Die Leute haben kein Geld. Verkaufen ist schwer. Die Leute werden immer schwieriger. Das habe ich immer so gemacht. Das lerne ich nie.“

Es liegt auf der Hand, dass ein Mensch mit derartigen Glaubenssätzen sich auch entsprechend verhalten wird.

Positive Verkaufs - Glaubenssätze könnten sein:

„Das Geld kommt von alleine. Ich erreiche meine Verkaufsziele. Verkaufen macht Spaß. Es ist eine Herausforderung mich weiter zu entwickeln “

Wenn wir unsere Glaubenssätze ändern, verändern wir auch unser Verhalten.

Wenn wir unsere alten Glaubenssätze behalten, bleiben wir beim Vertrauten und Bekannten. Wir behalten das bei, was wir schon kennen und nehmen Gelegenheiten nicht wahr, die links und rechts des Weges liegen. Haben Sie das Motiv erkannt, das dahinter steht?

Es ist unsere Bequemlichkeit!

Wenn wir unsere Glaubenssätze verändern, ändern wir unsere Sicht auf die Dinge, vielleicht sogar unser Weltbild. Das ist ein Ausflug ins Unbekannte, es ist unter Umständen ungemütlich und unbequem.

Aber es muss sein!

Deshalb:

Verändern Sie unangemessene Glaubenssätze



Änderung von Glaubenssätzen

Was mir mein Vater über Verkaufen gesagt hat:

Was mir meine Mutter über Verkaufen gesagt hat:

Was ich von meinen Eltern gerne über Verkaufen gehört habe:

Was mir meine innere Stimme über Verkaufen sagt:



Ihre Vision

Um ein Ziel auch im Unterbewusstsein zu verankern, sollte eine visuelle Vorstellung des Zielbildes vorhanden sein. Ich muss vor meinem geistigen Auge ein Bild, eine Vision davon haben, wo ich hin möchte. Je klarer, je farbiger, je plastischer das Bild, desto größer die mentale Kraft der Vision. Aus dem Hochleistungssport ist das seit langem bekannt. So stellt sich ein Tennisspieler seinen optimalen Bewegungsablauf immer wieder in der Phantasie vor. Dieses Prinzip wollen wir nun aufs Finanzielle übertragen.

Blättern Sie zurück zu Ihren schriftlich formulierten Zielen.

Wo möchten Sie in 3 Jahren stehen? Bitte notieren:

Sie brauchen weitere Kriterien für die Zielformulierung.

1. Das Ziel sollte positiv formuliert sein.
2. Das Ziel sollte keinen Vergleich und keine Negation enthalten.
3. Das Ziel sollte durch Sie selbst erreichbar sein.
4. Das Ziel sollte attraktiv sein.

Wie attraktiv ist das Ziel auf einer Skala von 1 (überhaupt nicht attraktiv) bis 10 (überaus attraktiv)?

1---2---3---4---5---6---7---8---9---10

Wenn Ihr Ziel nicht mindestens einen Wert von 7 erhält, suchen Sie sich ein neues Ziel.

5. Das Ziel sollte „bekömmlich“ sein.

Gibt es etwas, das Sie verlieren wenn Sie Ihr Ziel erreichen? Wäre das gravierend für Sie? Wollen Sie Ihr Ziel trotzdem erreichen?



6. Sie sollten sich das Ziel sinnlich vorstellen können.

Was sehen Sie? _____

Sehen Sie sich selbst in dem Bild? _____

Wie sehen die Farben aus? _____

Welche Details erkennen Sie? _____

Wie sehen die Konturen aus? _____

Ist das Bild plastisch? _____

Gibt es Bewegungen? _____

Hören Sie etwas? _____

Welches Gefühl haben Sie, wenn Sie sich Ihre Vision vorstellen? _____



Umwelteinflüsse

Umwelteinflüsse sind die Faktoren der Außenwelt, die uns beeinflussen. Dazu gehören Angehörige, Lebensumstände, unser Beruf, unsere Wohnung und Freunde.

Mittlerweile wissen wir, dass unsere privaten und beruflichen Beziehungen einen entscheidenden Beitrag zu unserem Erfolg beisteuern. Anders ausgedrückt:

Beziehungen schaden nur dem, der sie nicht hat. Wir wachsen nicht alle in ein enges Beziehungsgeflecht hinein, sondern müssen uns das in der Regel erarbeiten (und es dann auch pflegen). Sozialwissenschaftler sprechen von „Networking“.

Drei Vorschläge, um die Umwelteinflüsse zu optimieren:

1. Konzentrieren Sie sich auf Menschen, die Sie nach oben ziehen.

Zu folgenden Menschen aus meiner Umgebung möchte ich den Kontakt intensivieren: (Bitte notieren Sie mindestens 3-4 Personen)

2. Machen sie ein Brainstorming. Denken sie dabei ruhig auch an unkonventionelle Vorgehensweisen und an die neuen Informationstechnologien.

Welche interessanten Menschen möchte ich wann, wo, wie kennen lernen?

Wer steht finanziell schon dort, wo ich hin möchte?

Wer könnte mir Ratschläge geben und Türen öffnen?

3. Gründen Sie ein Erfolgsteam

Was ist ein Erfolgsnetzwerk bzw. ein Erfolgsteam?

Ein Erfolgsteam besteht aus Menschen, die sich gegenseitig dabei unterstützen, ihre Ziele zu erreichen. Der Wunsch nach Veränderungen steht oft im Vordergrund.



Ihr Erfolgsteam

Name

Vorname

Telefon

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.



Verhaltensweisen

Verhaltensweisen sind unsere konkreten Handlungsweisen. Diese sind natürlich beim Verkauf sehr bedeutsam. Ich werde allerdings erst dann meine „verkäuferischen Verhaltensweisen“ dauerhaft verändern, wenn ich die höheren Dimensionen des verkäuferischen Erfolges für mich geklärt habe – Identität, Werte und Glaubenssätze.

Um verkäuferisch erfolgreich zu sein, sind vier Aktivitäten notwendig.

Diese sind die **vier Erfolgs Kernaktivitäten**:

- **Marketing**
- **Bedarfsanalyse**
- **Angebote**
- **Abschlüsse**

Jede dieser Aktivitäten ist wichtig und notwendig, um verkäuferisch erfolgreich zu sein. Es genügt z.B. nicht, wenn Sie viele Bedarfsanalysen machen, ihre Abschlüsse aber sehr gering sind.



Wie erfolgreich sind Sie in Ihren verkäuferischen Kernaktivitäten?

Sie finden nun einige Skalen von 1 – 5, die Sie bitte ankreuzen.

Marketing: (Zeitungsanzeigen, Internet, Google Adwords, Mailing etc.)

Ich mache...

1-----2-----3-----4-----5
...zu wenig ok ...sehr gut

Bedarfsanalysen: (Kundengespräche mit Fragencheckliste)

Ich...

1-----2-----3-----4-----5
...weiß nie, so teils, teils ...weiß genau, was
genau was der der Kunde will
Kunde will

Angebote: (3-fach Angebote d.h. immer 3 Vorschläge machen)

Ich...

1-----2-----3-----4-----5
...mache ...mache mehr
mindestens als 10 pro Monat
5 pro Monat

Abschlüsse: (Abschlusssicherheit)

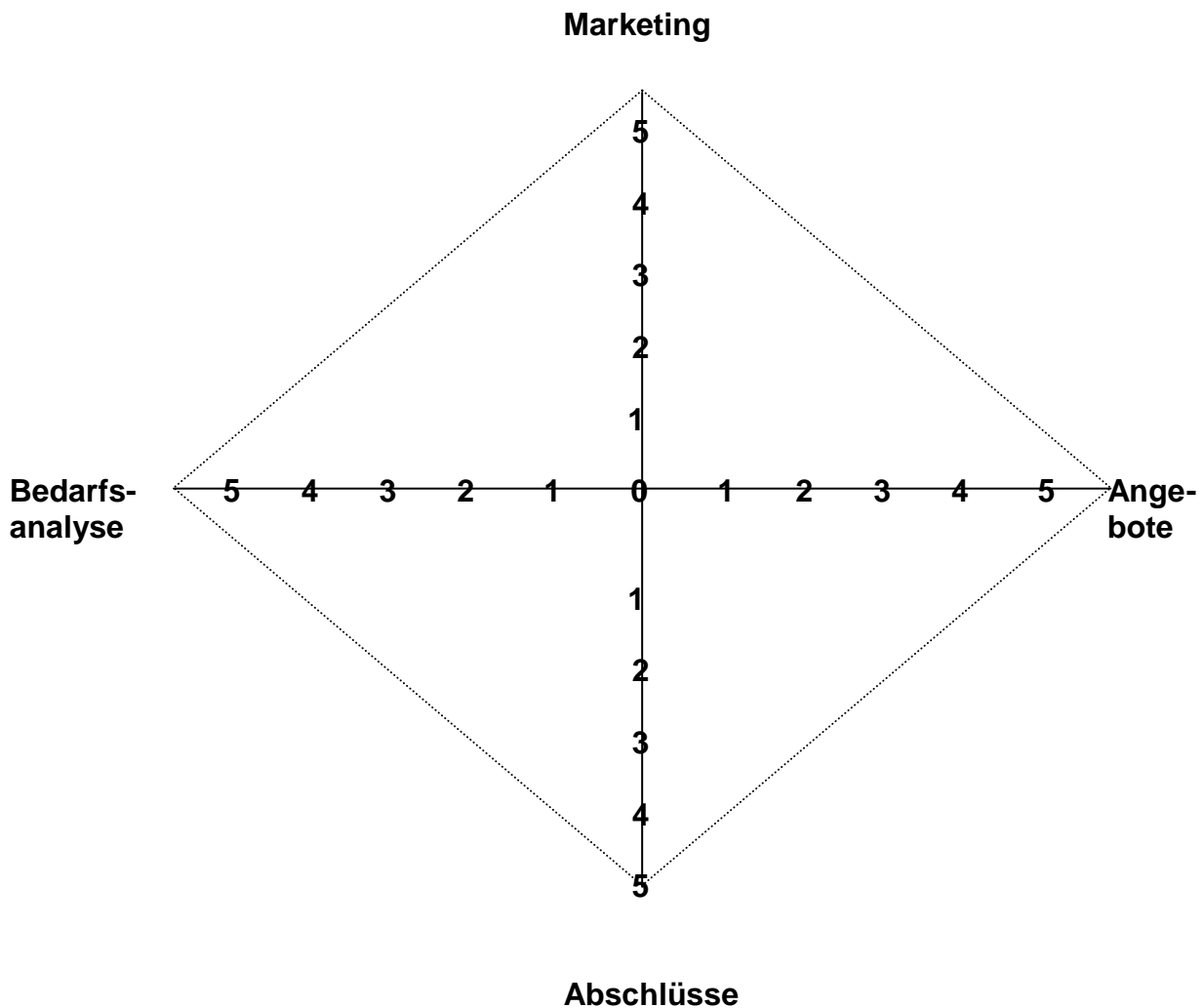
Spätestens beim 2 Gespräch mache ich den Abschluss....

1-----2-----3-----4-----5
unter 20% 50% in mehr als 70%



Das Quadrat der verkäuferischen Kernaktivitäten

Bitte übertragen Sie die Ergebnisse des Tests von der vorherigen Seite nun in das Quadrat der verkäuferischen Kernaktivitäten. Verbinden Sie die Punkte zum Viereck.



Wie viel „Magie“ strahlt Ihr Viereck aus?

Haben Sie überall 5 Punkte erreicht?

Falls ja: Herzlichen Glückwunsch!

Oder sehen Sie noch Aspekte, die Sie verbessern möchten?

Falls ja: Bleiben Sie am Ball, denn eine Fülle von handfesten Hinweisen kommt auf Sie zu!



Fünf Schritte zu mehr Verkauf

Ihre **Fähigkeiten**

Schreiben Sie hier auf,
was Sie gut können:

Notieren Sie hier, was
Sie wie verbessern
wollen:



Ihre Einzigartigkeit

Was sind Ihre besonderen Talente? Wodurch heben Sie sich von anderen ab?

Ideen

Sammeln Sie (regelmäßig) Ideen. Das können und sollten auch ungewöhnliche und verrückte Ideen sein. Benutzen Sie dazu ein Notizbuch oder den Computer. Sammeln Sie Ideen im Team.

Notieren Sie bitte jetzt mindestens 10 Ideen, um Ihre Einnahmen zu verbessern:



Marketing

Wie können sie sich besser vermarkten? Notieren Sie mindestens 5 Ideen:

Wer könnte Ihnen helfen? Welche persönlichen Kontakte können sie nutzen?

Wie können Sie neue Kontakte aufbauen?

Umsetzung

Was sind Ihre ersten Schritte zur Umsetzung neuer Ideen?

Was werden Sie nach diesem Seminar als erstes tun um Ihre Ideen zu verwirklichen?



Ausgeben

Behalten Sie Ihre Ausgaben im Auge

Führen Sie Buch über Ihre Ausgaben

Planen Sie Ihre Budgets für einzelne Ausgaben-Rubriken

Welche Ausgaben können Sie minimieren?

Sie sind nur dann verkäuferisch und finanziell erfolgreich, wenn Ihre Einnahmen Ihre Ausgaben übersteigen



Monatliche Geldbewegungen

Ausgaben

Miete

Lebenshaltung:

Haushalt

Kleidung

Körperpflege

Freizeit/Restaurant

Bücher/CDs/Abonnements

Geschenke

Telefon (Festnetz)

Handy

Internet

Fortbildung

Fahrtkosten (ohne Auto)

Auto:

Treibstoff

Pflege/Wartung/Reparaturen

Steuer

Versicherung

Mitgliedschaften/Rechtsschutz

Sparverträge:

Lebensversicherung

Bausparen

Rentenversicherung

Versicherungen:

Hausrat

Unfall

Krankenversicherungen

Sonstige Verpflichtungen:

Kredit/ Leasing

Unterhalt

Mitgliedschaften

Einmalige oder zusätzliche Ausgaben:

(anteilig in den nächsten 12 Monaten)

Urlaub

Anschaffungen

Rückstellungen Einkommenssteuer

Sonstiges

Gesamt:



Einkommen

Monatsgehalt
Rente
Einkünfte aus selbstständiger Tätigkeit
Mieterträge
Unterhalt
Zinsverträge
Sonstige Erträge

Gesamt

Saldo aus Ausgaben und Einnahmen



Sparen

Nur durch Sparen werden Sie reich!

Wie viel Prozent Ihres Einkommens wollen sie sparen?

.....

Welche Summe wollen Sie pro Jahr sparen?

.....

Wie schnell verdoppeln Sie Ihr eingesetztes Kapital?

Teilen Sie die Zahl 70 durch die jährliche Rendite ihrer Geldanlage.

Ergebnis: Die Jahre bis zur Verdopplung Ihres Kapitals.

3 Faktoren führen bei der Geldanlage zum Erfolg:

1.
2.
3.

Welche jährliche Rendite streben Sie an?

.....

Verkäufer die finanziell gut da stehen, strahlen dies auch aus. Somit besitzen diese Verkäufer einen Vertrauensvorschuss. Blender werden schnell entlarvt.

