

Motivation und andere Kleinigkeiten

Jede Vertriebskarriere hat einen gemeinsamen Nenner: Motivation. Wer zu den Anfängen seiner Verkaufsaktivitäten im Vertrieb zurückblickt, weis wie viele Kollegen durch Motivations- und Antriebslosigkeit auf der Strecke geblieben sind. Diejenigen aber, die beim Thema Verkauf leuchtende Augen bekamen und immer noch bekommen, sind so motiviert das Sie Bäume ausreissen könnten. **Das Ergebnis: langfristig erfolgreiche Kundentermine, steigende Umsätze!**

Dabei ist es einfach: Sie als Verkäufer stehen im Mittelpunkt. In Seminaren und Vorträge wird immer wieder versucht, Motivation zu stärken oder neu aufzubauen. Es erfolgt eine Motivation von außen, die vorhandene Eigenmotivation oder zumindest ein Motivationswunsch wird bei ihnen stillschweigend vorausgesetzt.

Damit Sie in den „**Verkaufsflow**“ kommen und bleiben, ist zunächst ihre **eigene innere Motivation** gefragt, denn wer so motiviert ist, nimmt auch größte Hürden mit Leichtigkeit.

So schaffen Sie Ihren **persönlichen Weg zu mehr innerer Motivation:**

- Halten Sie ihre **Vision schriftlich und im Bild** fest – wenn zeichnen nicht ihre Stärke ist, nehmen Sie Symbole oder Zeitungsbilder
- Erlernen und verbessern Sie ihre **Fähigkeit** sich selbst klare und eindeutige **Ziele zu setzen**
- Übernehmen Sie selbst **Verantwortung** und bestimmen welche **Ziele gesetzt wann zu** erreichen sind – denn selbstbestimmte Ziele sind wirkungsvoller und nachhaltiger
- Holen Sie sich **differenziertes Feedback** von Kunden und von Führungskräften
- **Reflektieren Sie ihr Verhalten** bei allen Gesprächen und lernen Sie daraus – für welche Beitrag zum Ziel bin ich direkt verantwortlich und welcher wurde von außen durch etwa Kunde, Produkt, Konkurrenz geleistet
- Erforschen Sie ihre Motivation z.B. mit **Potenzialanalysen, Zielfindungseminaren**

- Setzen Sie sich für ihre Ziele **eigene Belohnungen** und warten Sie nicht darauf das dies jemand für Sie übernimmt !

Die Einhaltung dieser Punkte führt Sie zwangsläufig zu einem **stark innerlich motivierten** Verkäufer. So werden Sie, egal in welcher Branche, ihren Erfolg finden.

Gehen Sie los und denken sie daran: **Ihre Motivation ist der Schlüssel zum Erfolg**

Über den Autor:

Klaus Schaumberger ist Kinesiologischer Unternehmensberater und Inhaber der Firma „Think Leadership Consulting“ (www.think-leadership.de). Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt in der Personal- und Organisationsentwicklung.