

Mit Glück Verkaufen oder: glücklich verkauft!

Text: Stefan Dederichs

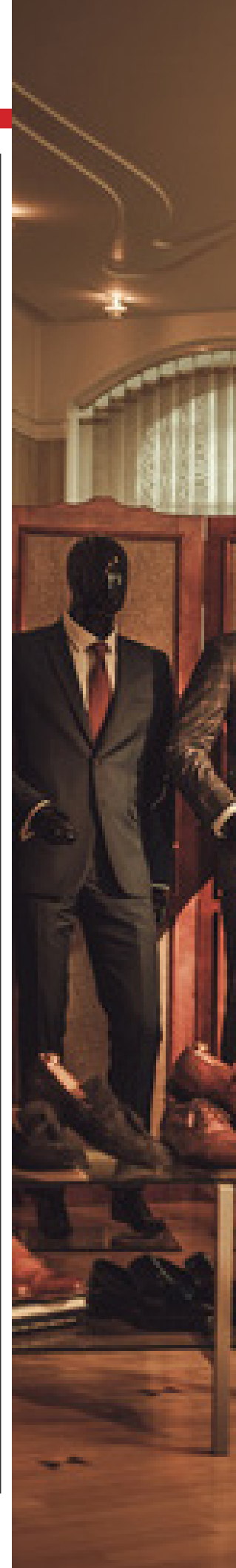
Top-Verkäufer müssen eine Menge beherrschen: Verkaufstechniken von A bis Z, sie müssen ihre Kunden lesen können, sie müssen organisiert und gut ausgebildet sein, sie müssen ihre Produkte und Dienstleistungen aus dem Effeff kennen und nutzenorientiert präsentieren können, sie müssen immer mehr digital unterstützte Systeme und Tools beherrschen, sie müssen viele Kompetenzen erlernen und ausbilden – und: sie müssen glücklich sein!

„Was?“, mögen Sie jetzt denken, „was soll das denn jetzt? Was hat denn Glück damit zu tun?“. „Sehr viel sogar“, meint Keynote Speaker, Verkaufstrainer und Erfolgsautor Stefan Dederichs. Denn glückliche Menschen verkaufen viel leichter, viel mehr und viel weniger angestrengt. Sie ziehen ihre Kunden einfach an, denn Menschen lieben Glück – und sie lieben das Glücklich sein. Eigentlich. Denn im Erwachsenenalter haben wir es im Business viel zu oft vergessen. Es ist verschüttet. Und viel zu wenig investieren wir in unser Glück. Dabei kommt Glück nicht von alleine, aber man kann ihm auf dem Weg entgegengehen. Glücklicher sein kann man lernen, es ist ein Prozess, der sich entwickelt und trainiert werden kann. Es ist Arbeit – aber es lohnt sich.

Die beruhigende Nachricht ist, dass wir einen Teil des Glücklich seins bereits in unseren Genen verankert haben: Es gibt „Glücksgene“ – also Gene, die für die Synthetisierung von glücklichmachenden Stoffen, den Aufbau und die Ausschüttung von Glückshormonen respektive deren „Produktionsstätten“ in verschiedenen Organen und Drüsen verantwortlich sind. Nur, wie hoch der Anteil ist, darüber streiten sich die Wissenschaftler. Für den gesamten Rest sind wir verantwortlich, wir ganz alleine. Warum sollten wir nun die Zeit in unser Glücklich sein investieren, was haben wir davon? Verkäufer, die ihren „Glücksmuskel“ trainiert haben, sind fröhlicher und kontaktfreudiger, ziehen Kunden geradezu magisch an. Verfügen über mehr Energie, sind seltener krank, machen ihre Arbeit mit mehr Lebensfreude und Abschlüsse mit mehr Leichtigkeit. Sie sind Glücksmacher – auch für ihre Kunden!

Wenn Du Glück in Deiner Aufgabe findest, wirst Du automatisch erfolgreicher sein. Stefan Dederichs zeigt in seinem Buch Wege zum glücklicheren Leben und in seinem Vortrag, wie sich das Glück umsatzsteigernd auf den Verkaufsabschlüsse auswirkt. Das Glücklich sein ist eine der wichtigen Grundsteine zum erfolgreichen Verkaufen. bist, strahlt dieses Glück auf Dein Gegenüber aus. Du übermittelst positivere Emotionen, dies führt dazu, dass Du in der Abschlussphase des Verkaufsgesprächs viel weniger Druck erzeugen musst. Druck verursacht Gegen- druck, umso weniger Druck Du daher im Gespräch brauchst, umso einfacher kommst Du zum Abschluss. Das Glück, das wir erleben und ausstrahlen, ist immer eine Belohnung für einen Weg, den wir zuvor gegangen sind. Einen Weg des Lernens, der Achtsamkeit, des Suchens nach Glück. Glück im Sinne von „Glücklichsein“ und Glück im Sinne von „Glückgehabt“. Denn Du wirst im Leben das „erhalten“, wovon Du zutiefst überzeugt bist. Dein Glück von heute wurzelt in Deinem Verhalten und Deinen Überzeugungen der Vergangenheit – Dein Verhalten, Deine Überzeugungen und Entscheidungen von Heute bestimmen Dein Glück von Morgen.

Ein kleines Beispiel: Wir Verkäufer haben oft nicht die beste Meinung von unseren Kunden. „Der Einkäufer von der Firma Meier, der Schmitt da, das ist ein richtiger Nörgelheini. Wenn ich schon seine Stimme höre, dann kommt mir die Galle hoch!“ oder „Jetzt muss ich wieder bei Firma Dingens da anrufen, da sitzt der tolle Drachen im Vorzimmer, wie komm ich bloß an der Schachtel vorbei zum Entscheider Maier, ich muss unbedingt an den ran, ich



hab mein Soll diesen Monat noch nicht erfüllt". So denken wir – und werden dabei kreuzunglücklich. Zum einen, weil wir die Verantwortung für unser mieses Gefühl auf jemand anders, in dem Fall die Kunden, abschieben wollen. Das geht aber nicht: die Verantwortung für unser mieses oder gutes Gefühl ist ganz alleine bei uns! Ändern wir unsere Wahrnehmung, dann ändert sich die Einstellung.

Und zum zweiten werden wir unglücklich, weil wir unsere Wahrnehmung auf Störendes und Nerviges richten, statt auf Dinge, die positiv sind! Ändert sich die Einstellung, ändert sich das Verhalten. Und ändert sich das Verhalten, dann ändert sich auch das Ergebnis. Wenn wir uns mit dem Glück und dem Glücklichen auseinandersetzen, lernen wir Wege kennen, es zu trainieren. Wenn wir das Glücklichen trainieren, strahlen wir es nach außen aus und gewinnen viele Menschen – Kunden – für uns, denn der Mensch lebt von Emotionen. Wenn wir damit leichter zu anderen Menschen durchdringen, können wir ihnen nicht nur mehr oder schneller etwas verkaufen, wir können auch ein bisschen Glücklichen sein an sie weitergeben. Und damit steigt nicht nur die Abschlussquote, sondern das eigene Glücksgefühl. Das ist, was Stefan Dederichs mit „Glück verkauft“ meint, das ist, was wir lernen können.



Stefan Dederichs

Stefan Dederichs ist der Glücksmacher. Der Unternehmer, Speaker, Trainer und Autor blickt auf eine holprige Jugendzeit zurück: Er litt unter Depressionen, hatte keine leichte Jugend. Heute gibt er dieses Wissen als gefragter Vortragsredner und Autor weiter, aktuell in seinem Buch „Glücksmacher“.

„Ich bin jahrelang dem Geld hinterher gelaufen, richtig wäre gewesen, dem Glück hinterher zu laufen.“