

## Glückliche Verkäufer verkaufen besser

---

 [vertriebszeitung.de/glueckliche-verkaeuer-verkaufen-besser/](https://vertriebszeitung.de/glueckliche-verkaeuer-verkaufen-besser/)

Gastbeitrag

6.11.2017



**Verkäufer sollten mehr in ihr Glück investieren. Das ist der wahre Schlüssel zu erfolgreichen Abschlüssen. Tatsächlich lässt sich Glücklich sein trainieren. Was ist zu tun, damit Sie als Verkäufer zu Ihrem eigenen Glücksmacher werden?**

Ob Versicherungsverkäufer, Möbelverkäufer, Schuhverkäufer oder Topverkäufer in der Industrie – für alle gilt ein wichtiger Grundsatz: „Begeistere deinen Kunden!“ Doch oft gelingt das aus einem ganz wesentlichen Grund nicht: Viele Verkäufer sind unzufrieden mit ihrem Job und ihrem Leben. Sie sind gestresst, hadern, sind unglücklich. Wie aber soll nun jemand, der unzufrieden ist, Kunden begeistern? Er wird es kaum schaffen ...

Ein unglücklicher Verkäufer kann noch so gute Verkaufstechniken drauf haben, er wird immer weniger erfolgreich sein als ein Verkäufer, der mit sich selbst und der Welt im Reinen ist. Denn [Kunden kaufen Emotion](#). Ein Verkäufer, der glücklich ist, strahlt das aus und hat ein viel positiveres Charisma als ein unzufriedener Verkäufer. Er vermittelt positive Gefühle, was eine große Wirkung auf den Kunden hat. Diese werden geradezu magisch angezogen. Im Prinzip wird ein glücklicher Verkäufer somit auch zum Glücksmacher für seine Kunden. Das führt dazu, dass er in der Abschlussphase des Verkaufsgesprächs viel weniger Druck erzeugen muss und [Abschlüsse mit Leichtigkeit](#) schafft.

### Das Glück lässt sich erlernen

Glücklich sein ist also ein wichtiger Grundstein zum erfolgreichen Verkaufen. Wenn das Fundament nicht fest und stabil ist, dann kann der Aufbau, das eigentliche Verkaufsgespräch, nur schwer zum Abschluss gebracht werden. Das heißt: Es lohnt sich, in sein Glück zu investieren.

Sie fragen sich sicherlich, wie das gehen soll: Nur circa 40 Prozent unseres Glücks wird über Gene gesteuert, die für die Synthese von „glücklich machenden Stoffen“, den Aufbau und die Ausschüttung von Glückshormonen

respektive deren „Produktionsstätten“ in verschiedenen Organen und Drüsen verantwortlich sind. Den Rest beeinflussen wir selbst. Das heißt: Glücklich sein kann man lernen. Es ist ein Prozess, der sich entwickelt und trainiert werden kann. Es ist Arbeit und dauert – aber es lohnt sich.

## **Wesentliche Glücksfaktoren**

Die Gretchenfrage lautet natürlich: Wie können Sie als Verkäufer Ihr Glück trainieren? Es kommt auf zwei wesentliche Dinge an:

- **Selbstverantwortung für die eigenen Gefühle übernehmen**

Glücksmacher legen den Fokus auf das eigene Denken und Handeln. Sie haben eine realistische positive Sicht auf die Welt, schieben nicht alles auf die äußeren Umstände. Vielmehr wissen Sie: Wenn sie sich schlecht fühlen, liegt das an ihnen selbst, nicht an anderen.

- **Seine Wahrnehmung schulen**

Sie werden nicht glücklich, wenn Sie Ihre Wahrnehmung auf Störendes und Nerviges richten, statt auf das, was positiv ist! Ändern Sie also Ihre Wahrnehmung und richten Sie sie auf positive Dinge. Dann ändert sich automatisch auch Ihre Einstellung. Ändert sich die Einstellung, ändert sich das Verhalten. Und ändert sich das Verhalten, ändert sich letztlich auch das Ergebnis.

## **Definieren Sie Ihr Glück!**

Natürlich ist es immer leichter gesagt als getan, Selbstverantwortung für das eigene Glück zu übernehmen. Denn oft sind wir in unserer schlechten Laune und in negativen Glaubenssätzen gefangen, – und mit jedem negativen Gedanken festigt sich das Unglück mehr. Bleibt die Frage: Wie findet man die Kraft, dagegen anzugehen, wenn man sich in einer Negativ-Spirale befindet und konstant nach unten gezogen wird?

Wichtig ist, eine Definition von Glück zu haben. Wann fühlen Sie sich glücklich? Was muss hierzu passieren? Indem Sie das Glück beschreiben, machen Sie es für sich selbst transparent und greifbarer. Auch in schwierigen Situationen wissen Sie dann, wo Sie hin möchten. Das bringt automatisch auch mit sich, dass Sie den Blickwinkel verändern.

## **Dankbarkeit üben**

Unterstützend lässt sich das auch eintrainieren: Versuchen Sie, jeden Tag beim Aufstehen so viel Positives zu erkennen, wie nur möglich. Kurz: Üben Sie, sich auf jeden Tag zu freuen – dass Sie aufgewacht sind, laufen können, frei sind etc. Achten Sie auf jede Kleinigkeit. Vergessen Sie Ihre Sorgen für einige Momente, konzentrieren Sie sich ausschließlich auf positive Ereignisse.

Hilfreich ist, wenn Sie Ihre Gedanken notieren und ihnen mit tiefer Dankbarkeit begegnen. Seien Sie dankbar für alles, was Ihnen auffällt. Meiden Sie zudem Personen, die nur negativ reden und Sie nach unten ziehen. Umgeben Sie sich stattdessen mit Menschen, die Ihnen gut tun und Sie motivieren. Sie bekommen, was Sie denken. Daher ist es wichtig, dass Sie anfangen, allmählich Ihre Gedanken zu verändern.

## **Glück ist der Schlüssel zum Erfolg für gute Verkäufer**

Ich weiß, dass diese Tipps etwas bewirken und das Glück erlernbar ist. Denn ich habe es selbst erfahren, bin vom unglücklichen Menschen und Verkäufer zu einer lebensfrohen, selbstbewussten – ja, eben glücklichen – Persönlichkeit geworden. Heute weiß ich: „Ich bin jahrelang dem Geld hinterhergelaufen. Richtig wäre gewesen, dem Glück hinterher zu laufen.“ Denn nicht Erfolg ist der Schlüssel zum Glück, sondern Glück ist der Schlüssel zum Erfolg.

## **Zur Person**

**Stefan Dederichs** ist der Glücksmacher. Der heutige Unternehmer, Speaker, Trainer und Autor blickt auf eine holprige Jugendzeit zurück: Er litt unter Depressionen und hatte keinen leichten Start ins Berufsleben. Doch er steckte den Kopf nicht in den Sand und fand Wege zu einem erfolgreichen und erfüllten Leben. Zwanzig Jahre galt er als der beste Verkäufer in seiner Branche, gründete Unternehmen und wurde zum erfolgreichen, lebensfrohen und selbstbewussten Menschen. Heute gibt Stefan Dederichs dieses Wissen, als gefragter Vortragsredner und Autor weiter. Sein Motto: „Erfolg ist, was glücklich macht.“ Kürzlich ist sein Buch „Glücksmacher. Zum Glück gibt’s ... Wege“ erschienen.



| *LimbicSales helfen, Kunden auf emotionaler Ebene zu gewinnen*

Glückliche Verkäufer verkaufen besser  
Bewerten Sie als erster diesen Artikel!