CUT THE BULL SHIT

WRITTEN & DIRECTED BY HOLGER BROEER

I teach you how (not) to sell!
Vom Kaltakquise Papst Holger Bröer



„Schonungslos ehrlich“

„Lesen reicht nicht. Man muss auch denken!“

„Wer Weisheiten sucht, wird in diesem Buch Wahrheiten finden“

(Kalt)Akquise Teil 1 Holger Bröer

I teach **YOU** how (not) to


Das ist für Dich.
Gib immer alles, nur
niemals auf.
Du machst das
alles großartig.

Arm & glücklich
= möglich
Reich & unglücklich
= möglich

Faul & erfolgreich
= unmöglich





Die 7 Fehler

Nr.1: Deine Verkaufsprozesse sind kalt, unpersönlich und oft unmenschlich

Nr.2: Ejaculatio praecox – Der Zu-Früh-Kommer

Nr.3: Die Übernacht zum Millionär Lüge Lügner

Nr.4: Der Copy & Paste Clown

Nr.5: Herr Lange, Herr Weilig und Herr Unlust

Nr.6: Practice what you Preach: 5-12 mal musst Du kommen

Nr.7: Du hast die falschen Menschen in Deinem Leben



Fehler Nr.1
Deine Verkaufsprozesse sind kalt, unpersönlich und oft unmenschlich

Kontakte = Kontrakte. AMEN! Ja, es stimmt - es ist die Summe ALLER Maßnahmen, wie Du heute einen Kunden gewinnst. JA, es stimmt auch, dass ein Großteil dieser Maßnahmen unpersönlich und völlig automatisch und digital ablaufen. Glückwunsch, wenn Du und Dein Unternehmen solche Tools einsetzen. Nur merke – früher oder später will oder muss der Kunde Dich mal sehen, fühlen, hören. Und was dann. Was ist, wenn alles unpersönlich fabelhaft funktioniert hat. Nur dann ruft der Kunde Dich an. Oder er kommt vorbei oder Du musst zum Kunden. Fragen, Reklamationen?! Was ist, wenn dann die schöne digitale Welt zusammenbricht, weil DU Kommunikation weder kannst, noch willst, noch gelernt hast. Die 99% digitale Akquise bricht zusammen, weil Du als 1% Faktor Mensch am Ende der Kette einfach nicht erfüllst, was vorne suggeriert wurde.

Die Lösung ist einfach, kostengünstig und hat den höchsten Wirkungsgrad. Begleite ALLE Prozesse einfach immer ein wenig – persönlich, menschlich mit. Selbst Tesla – die ihre Autos nur ONLINE verkaufen und die Modelle in ein paar Stores zeigen – selbst Tesla und auch als Beispiel Apple geben Dir immer das Gefühl von „Da ist jemand, wenn ich ihn brauche“.

Dein Learning:

Zeig Dich!!

Kennst Du das auch? Folgendes Gespräch zwischen zwei Managern im Aufzug: „Du, da hat mich wieder so ein langweiliger Verkäufer angerufen. Der Typ sprach 15 Min am Telefon ohne Pause und Punkt oder Komma“.

„Aha, und worüber hat er denn geredet?“

„Das wollte er einfach nicht sagen!“

Ist Dein Produkt, Deine Leistung, Dein Dienst so schlecht, dass Du nicht darüber reden willst? Du willst nur beraten? Niemals verkaufen? Ach so, na dann such Dir besser einen neuen Job – als Berater. Die Königsklasse im professionellen Vertrieb bedeutet:
Was immer man tut – man hat mehr Erfolg, wenn man es mit Ehrlichkeit und Fairness tut und dabei sein Bestes gibt.

Also heb Deinen Popo aus dem Schützengraben und sage klar und deutlich was Du kannst und willst. Und dann warte ab ob man Dich oder Deine Dienstleistung mag. Bestenfalls beides.

Übung:

Nutze die Seiten 12 und 13, um folgende Fragen zu beantworten.

Warum sollte ich bei Dir kaufen?

Was sind Deine Top 15 Merkmale die Dich von anderen unterscheiden?

Innovativ, tolles Preis-Leistungsverhältnis etc. ist Bullshit. Das haben ALLE. **Fokus auf echte, wahre Unterschiede.**

Übung:

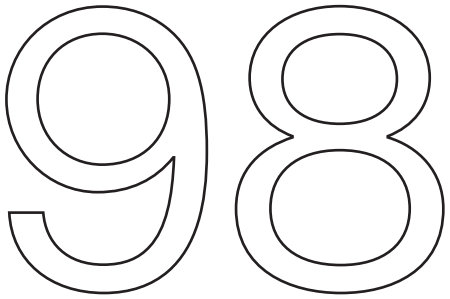
Warum sollte ich bei Dir kaufen?

Übung:

Was sind Deine Top 15 Merkmale die Dich von anderen unterscheiden?


Do you live the life -
you **deserve?**

Zu welchen Prozent gehörst Du?



Prozent überlegen, **was** werde ich sagen.

2

Prozent überlegen, **wie** werde ich es sagen.

right Mindset

Je **ehrlicher** Du bist, desto anziehender wirst Du!

Über den Preis spricht
der Mensch ein Mal.
Über die **Qualität** immer.

Tödliche Langeweile

Nur zwei Stunden am Tag arbeiten und die restliche Zeit im Büro im Web surfen und telefonieren: Was für viele paradiesisch klingt, ist in Wahrheit ein Alptraum.

Denn zu wenig Arbeit schadet nicht nur dem Unternehmen, sondern auch der Gesundheit des Mitarbeiters.
Experten warnen vor dem Bore-Out-Syndrom.
Manager Magazin



Krise

Die Krise bezeichnet eine problematische, mit einem Wendepunkt verknüpfte Entscheidungssituation. „Krise“ ist sowohl in der Medizin und Psychologie, in der Wirtschafts-theorie und Soziologie sowie teilweise in der Ökologie und Systemtheorie ein Fachbegriff.



Akquise

Als Akquise bzw. Akquisition werden alle **Maßnahmen der Kundengewinnung durch persönliche Verkaufsgespräche im Rahmen des Direktverkaufs bezeichnet**.

Fehler Nr.2
Ejaculatio praecox –
Der Zu-Früh-Kommer

Wissenschaft sagt uns sehr deutlich, was wir eigentlich schon wissen. Mindestens aber fühlen und ganz sicher schon erlebt haben. Wir sind Menschen, Fühlwesen. Wir wollen einander, brauchen einander und die magische Zutat heißt nun mal Vertrauen. Und wie baust Du Vertrauen auf? Stelle Dir einmal vor, Du hast Dich mit einem neuen Partner verabredet. Das erste Mal triffst Du ihn nun. Du bist aufgeregt und machst Dich schön. Du bereitest Dich und alles vor und hoffst auf einen wunderbaren Abend. Dann kommt kurz vor dem Date eine Absage per SMS. Die Enttäuschung auf ganzer Linie ist spürbar. Am nächsten Tag schreibst Du Deinem Date und machst deutlich Du willst ihn noch mal sehen und Du empfindest ein leichtes verliebt sein. Er willigt ein. Deine Vorbereitungen wiederholen sich und auch wenn das Gefühl der Aufregung nicht mehr ganz so groß ist wie beim ersten Mal, aber Du freust Dich. Nur leider kommt es wie es kommen musste. Eine erneute Absage kurz vor dem Date. Das Vertrauen ist zerstört und Du machst das Richtige. Du kümmerst Dich um Dich und verarbeitest die Enttäuschung.

Nach 3 Wochen meldet sich Dein „AbsagerDate“ und entschuldigt sich und fragt nach einer letzten Chance auf ein Date mit Dir. Was nun in Deinem Herzen und Deinem Kopf abläuft ist unterschiedlich. Es gibt Menschen, die sagen sofort JA andere gehen nicht mal mehr ans Telefon. In jedem Fall haben diese 3-5 Kontaktpunkte für den Verlust oder gar die totale Zerstörung von Vertrauen gesorgt.

Stell Dir diese Geschichte einmal so vor. Stell Dir vor alle Dates wären pünktlich, romantisch und humorvoll verlaufen. Und dann nach einem 6ten Date kommt eine kurzfristige Absage. Jeder von uns würde das niemandem „übel“ nehmen oder würde das Vertrauen entziehen.

Im pro aktiven Verkauf, in Deiner Kommunikation mit einem potentiellen Neukunden brauchst Du daher viel Zeit und viel Ehrlichkeit. Mindestens 5-12 positive Kontaktpunkte, die eine Mischung aus Gesprächen, Emails und SocialMedia Kontakt sein können. Du brauchst 5-12 Kontaktpunkte, in denen Du einhältst, was Du versprichst und dann gibt es eine 99% Chance, dass der fremde Neukunde Dir Vertrauen schenkt und JA sagt.

Komm daher nicht zu früh, aber auch nicht zu spät. Bleib mutig, bissig, fleißig und wie ein Gentleman (m/w/d) freundlich, aber bestimmt im Prozess. Merke, Du hast ein JA oder mindestens ein NEIN verdient aber niemals ein „Ich weiß nicht so recht“.

Dein Learning

Ursache <-> Wirkung!!

Beim ersten Anruf, beim ersten Pitch ein klares Ergebnis zu erzielen, zum „Entscheider durchkommen“ das ist Dein Plan. Die Realität zeigt: Positiv dranbleiben zu müssen ist wahrscheinlicher.

So machst Du Dein Glück. Und wer das Beste erwartet, bekommt es auch. Streng Dich an.

Ein Beispiel: Stelle Dir vor, Du bist Augenzeuge bei einem Banküberfall und wurdest in den Arm geschossen. Deine Reaktion? Pechvögel regen sich auf und nennen das eine Katastrophe. Glückspilze erklären sie sind heilfroh, denn es ist nichts Schlimmeres passiert.
Stell Dir nun vor, Du benötigst durchschnittlich nur drei Anrufe um mit einem Entscheider zu sprechen. Großartige Vorstellung nicht wahr?

Kurz gesagt: „Pessimisten küsst man nicht“ und wer zu früh aufgibt der beleidigt seinen Kunden.

Übung:

Nutze die Seiten 26 und 27, um folgende Fragen zu beantworten.

Entwickle Deine persönliche SellingStory aus Deinen TOP 5 Merkmalen.

Damit Deine SellingStory im Kopf & Herzen ankommt muss die Stroy nach folgender Formel aufgebaut sein.

M+N+P=W

Bedeutet: Produkt *Merkmale* brauchen einen Kunden *Nutzen,W* dann einen *Preis* und nur dann entsteht ein *WERT* beim Gegenüber.

Übung:

Deine Top 5 Merkmale:

Übung:

Deine ausformulierte SellingStory:



right Mindset

Wenn jeder Verkäufer jeden Tag wenigstens einen Neukunden gewinnen würde, dann würde auch niemand über schlechte Konjunkturdaten schimpfen.

Was haben viele

Menschen,
Manager,
Verkäufer
und ein Karussel

gemeinsam?



Sie sind bunt.

Sie sind laut & bimmeln.

Sie drehen sich schnell im Kreis.

Sie machen Spaß.

Nur sie kommen nicht von der Stelle.



Kontakte = Kontrakte
Eine einfache Rechnung

15 Neukunden pro Tag
= 3300 Kontakte im Jahr

5 Neukunden pro Tag
= 1100 Kontakte im Jahr

Entweder oder
22 Neukunden pro Jahr
7 Neukunden pro Jahr

Durchschnittliche Verkäufer Hit-Rate im B2B Bereich in Deutschland
150:1 = 150 Kontakte ergeben 1 Abschluss/ Neukunden



right Mindset

Ohne Fleiß, kein Preis.

Fehler Nr.3
Die Übernacht zum Millionär Lüge

Wie so oft wurde ich angesprochen – um ehrlich zu sein ich wurde angeschrieben mit einer der bekannten und ziemlich langweiligen Copy & Paste Nachrichten bei LinkedIn. „Ich helfe Dir damit Du.... Bla bla bla bla“. Womit ich nicht gerechnet habe: der Autor der Nachricht rief mich sogar an. Immerhin hat er recherchiert und ist zu mir durchgekommen, das will ich honorieren.
Sein Opening war schwach, nicht den Hauch einer individuellen Selling Story, sondern nur billige Unterstellungen, Mutmaßungen und Angstmacherei.
Er hatte seine 30 Sekunden. Dann sagte ich ihm folgendes: „Danke schön, wir machen es wie folgt. Sie senden mir Ihre Bilanz. Sollten sie die nicht haben ihre BWA oder mindestens eine aktuelle Lohnabrechnung. Sehe ich eindeutig, dass sie selbst den Umsatz und Gewinn machen, den sie mir hier versprechen, dann verspreche ich ihnen ein Abendessen auf meine Kosten.“. Bis heute esse ich abends alleine oder mit meinem Sohn.

Es gibt KEINE Abkürzung zum Erfolg. Ich selbst habe über 20 Jahre für einen Über-Nacht-Erfolg gebraucht. Und alle, ich wiederhole ALLE anderen großen Entrepreneure vereint folgendes. Sie arbeiten ALLE hart und konstant, kreativ und unermüdlich an ihrem Erfolg. Wie auch immer jeder seinen Erfolg definieren möchte.

Die nahezu allermeisten Ideen und Angebote, die Du heute wahrnimmst gab es früher auch schon. Pyramidensysteme und MLM Vertriebsformen, die nur Dein BESTES wollen – also Dein Geld – haben Dich früher per Zeitung oder Direktansprache gefunden. Heute alles sichtbarer und gefühlt häufiger durch Social Media & Co.

Also sei extrem vorsichtig, wenn es heißt: „Wäre das grundsätzlich interessant für Dich mit nur ein paar Minuten Aufwand pro Tag Dein Business zu einem Million Geschäft zu skalieren. Das alles automatisch und Du musst nur in meine Gruppe kommen, mein Boot Camp buchen“.

Und so weiter....

Sei ein ehrlicher Mensch und Sales und baue Dir selbst Dein eigenes ehrliches Business auf. Und je ehrlicher Du bist desto anziehender wirst Du.

Dein Learning

1 Stunde pro Tag, 220 Tage im Jahr. Unter Flutlicht spielen & verkaufen! Dauerhafter Erfolg basiert auf Disziplin und der Einsicht, dass man sich selbst – also nicht auf den ZOOM Call eines Vorgesetzten wartet - Aufgaben stellt und diese dann auch erfüllt.
Zugegeben, dass klingt so wenig spannend, wie Farbe beim Trocknen zuzusehen. Nur die langfristigen Resultate sind bei einer disziplinierten Vorgehensweise erstaunlich. Darum hast Du nun auch verstanden warum Du Akquise machen musst. Täglich und höchstpersönlich. Jeden Tag eine Stunde, wenigstens...
Märkte sind Gespräche und „Talk is cheap“. Miteinander reden kostet nicht viel, bringt aber um so mehr. Unsere Stimme spiegelt unsere Innenwelt wieder. Sie transportiert unsere Erfahrungen, Hoffnungen, Ängste und besonders wichtig die emotionale Resonanz des Augenblicks. Eine Stimme, die nichts von dem transportiert ist aufgesetzt, nicht authentisch. Jeder der diese Stimme hört weiß INTUITIV, dass Sie uns nicht vollständig repräsentiert.
Trainiere Deine Stimme und Deinen Geist. Jeden Tag eine Stunde. Ziele zu formulieren und diese zu kontrollieren ist eine wesentliche Erfolgsvoraussetzung im aktiven erfolgreichen Verkauf. Beginne jetzt! Verkäufern denen diese Welt nicht zusagt haben keine Zukunft!

Übung:

Beantworte folgende Frage:
Was sind Deine **Top 5 Schwächen** in Deiner Kommunikation?



10 - 30 - 100

Nein, das sind nicht die Körpermaße eines Topmodels.

Die Zahlenreihe beschreibt Ihre Merk- und Lernfähigkeit.

Nach 30 Minuten vergessen wir **10%** des soeben frisch Erlernten.

Nach 6 Stunden **30%** und nach 6 Monaten haben wir **100%** einfach vergessen!

Kein Profil.

Illusion

Wir haben die besseren Konzepte.
Wir haben die besseren Produkte.
Wir haben die bessere Qualität.
Wir haben das bessere Marketing.
Wir haben die besseren Mitarbeiter.
Wir haben die besseren Beziehungen.

Akquiseabrakadabra

Rezepte, Magie und Zauberei gibt es nicht im Verkauf.

Ein gutes Verkaufsgespräch hat viel mit Wissen um die Empfindungen eines Käufers zu tun. Dann läuft es fließend, automatisch.



right Mindset

Du bist okay, ich bin okay“. Intuition und Empathie machen ein gutes Verkaufsgespräch aus.

What sells?



Sex sells! Und wie sexy bist Du?

Fehler Nr.4
Der Copy & Paste Clown

Wer keine Geschichten erlebt der kann auch keine erzählen. Amen! Nur sind für uns Menschen, Manager, Eltern, Partner, SALES Geschichten so wichtig. Denn wir hören unglaublich gerne Geschichten und wir lernen durch Geschichten viel schneller und einfacher. Eltern lesen Kindern Geschichten vor und wir erzählen wunderbare Kurzgeschichten aus unserem Leben, um per intelligentem Smalltalk ein Gespräch zu beginnen, zu bereichern oder erfolgreich zu beenden.

Dumm nur, wenn Du keine Sales-Geschichten, keine SellingStory hast. Warum eigentlich nicht? Ich habe die letzten 33 Jahre viele Manager, Sales und Vertriebssysteme getroffen, die tatsächlich keine Story hatten. Sich dafür aber viele geklaut haben. Mag nicht schlimm sein, denn schon Oskar Wilde wusste:“Imitation is the sincerest form of flattery that mediocrity can pay to greatness.”

Lerne, lebe und nutze Deine eigene Sales & Selling Story. Entwickle eine SalesStory für Dich und Deine Lösungen und vor allem geh raus und mache Erfahrungen. Sammle Niederlagen und lerne daraus. Feiere Deinen Erfolg und mach um jede dieser Wunden und Erfahrungen eine kleine rote Schleife. Verkaufe Deine Geschichten immer mit einem Lächeln auf Deinen Lippen. Mit viel Stolz. Und helfe anderen ebenfalls Erfolgs-Geschichten zu erleben.

Dein Learning:

Facts tell, stories sell! Achtung nicht lesen! Bitte nicht weiterlesen. Habe ich nun Deine Aufmerksamkeit? Habe ich Dich vielleicht sogar neugierig gemacht? Wie auch immer – wenn Du Akquise betreibst, täglich und systematisch, dann wirst Du früher oder später deutlich spüren, was es bedeutet die Aufmerksamkeit des Kunden zu bekommen.
Ihn neugierig machen zu müssen damit er nicht nach 2 Min. Frage & Antwort Spielchen genervt auflegt. Aufmerksamkeit ist eine rare, sehr kostbare Ressource. Folgende Aussage stimmt immer noch: „Nicht der Bessere gewinnt, sondern der Schnellere“. Das aber auch nur, wenn er nicht nur besser ist, sondern sich auch besser verkauft. Wir wissen, dass die Qualität in einem Shop nicht besser ist nur weil in einer Ecke des Ladens Champagner oder Kaffee zum Shoppen angeboten wird. Auch der rote Teppich vor der Ladentür macht es nicht und der mehrstufige E-Mail Funnel, der uns Interesse vorgaukelt ist am Ende des Tages nur ein Bot, gesteuert von einem Algorythmus.
Fazit: Wir haben einen doppelten Wettkampf. Den Wettkampf um die Qualität und um die Kommunikation der Qualität. Ein Verkäufer, der keine Geschichten erlebt hat, der kann keine erzählen. Also wird er das Naheliegende tun – sein Chef sagt ja er muss Akquise machen – er beginnt also mit dem Aufzählen von Merkmalen und wird sehr schnell in einer Preis- oder Rabattschlacht landen. Besser gesagt, so ein MUSS-Verkäufer langweilt uns alle und fast jeden. Ihm fehlt das BASIC Handwerkszeug, dass er unbedingt benötigt damit er ein kleines Boot bauen kann und mit dem Kunden gemeinsam auf eine kleine Reise geht. Schlechte Verkäufer ohne spannende Geschichte verursachen puren Stress für alle Beteiligten.

Der Kunde ist gelangweilt, genervt und gestresst, der Muss-Verkäufer ebenfalls, weil Erfolge klar ausbleiben. Und der Chef macht sowieso Stress. Stress wohin man sieht. So genannter Customer-Stress entsteht. Dazu kommen große Verluste durch Konfusion. Eine SellingStory hilft Aufmerksamkeit zu erzielen. Sie öffnet damit den Raum, schafft Platz für eine gutes Verkaufsgespräch in dem dann nach allen Regeln der Kunst – der Verkaufskunst – verkauft werden darf.

Übung:

Beantworte folgende Frage:
Was sind Deine **Top 5 Stärken** in Deiner Kommunikation?

ELEVATOR Pitch

right Mindset

Wer bist Du?

Was willst Du?

Warum bei Dir?

Beantworte die Fragen!

Wer bist Du?

Was willst Du?

Warum bei Dir?



Tödliche Illusion

Es ist eine wirtschaftlich tödliche Illusion, dass man ohne Wissen und harte Arbeit Profit machen kann.

Solche Träumer werden aufwachen, wenn es zu spät ist.

Fehler Nr. 5
Herr Lange, Herr Weilig & Herr Unlust

Gibt es eigentlich etwas Schlimmeres als einem Thema oder einem Menschen zu lauschen, den wir weder mögen noch verstehen? Geschweige denn Hinhören wollen? Würdest Du einem Freund oder Deinem Partner IMMER zuhören, wenn er Dich wirklich langweilt? Früher oder später kommst Du von ganz alleine drauf. Dein Leben ist endlich. Du willst viel sehen und erleben und hast tatsächlich Angst davor Dein Leben zu verlieren und zwischendrin willst Du Deine Lebenszeit auch nicht verschwenden. Und in diesem Reife- und Erfahrungsprozess stecken wir ja irgendwie alle. Mehr oder weniger. Unser Kopf und unser Herz hilft uns zu unterscheiden was wir wollen. Und was Du willst ist maximaler Spaß, Liebe und Erfolg und maximal wenig Schmerz.

Da Du aber genau weißt, dass Du vieles zunächst tun, machen und ausprobieren musst um an Deinen Spaß und Deinen Erfolg zu kommen – aus dem Grund ist Dein Kopf und Dein Herz zu gleichen Teilen a) neugierig b) ängstlich. So geht es nicht nur Dir, sondern so geht es Deinem gegenüber auch. Deinem Freund, Partner oder dem noch unbekannten Neukunden. Bedeutet für Dich; kommst Du als Langeweiler mit einer völligen Unlust um die Ecke – dann triggerst und nährst Du den ANGST Bereich im Kopf und Herzen Deines Gegenübers. Du füllst faktisch das zur Hälfte gefüllte Angst Töpfchen immer mehr mit kleinen Angst-Steinchen. Bis es randvoll ist und die Neugierde KEINEN Platz mehr hat. Stell Dir nun vor Du bist ein interessanter Mensch. Jemand der viel erlebt hat. Viel erleben wollte und dass Dein Funkeln in Deinen Augen auch verrät. Dein ganzes Verhalten ist offen, aufregend, macht neugierig und Lust auf mehr. Jeder möchte Dich unbedingt näher kennen lernen. Du bist höflich, aufmerksam, suchst nach Gemeinsamkeiten im Gegenüber und hörst gerne und authentisch hin, wenn man mit Dir spricht. Und mit jedem Deiner Sätze und mit jedem Lachen in Deinen Augen, in Deiner Gestik und Mimik legst Du eine wunderschöne Perle in das Töpfchen Deines gegenüber auf dem steht „Neugierde“. So viele Perlen bis kein Angst-Steinchen mehr Platz hat. Was immer Du dann möchtest und fair anbieten wirst. Du wirst es bekommen.
Oder unterstellst Du, dass Dein Gegenüber nicht gerne lacht?

Dein Learning:

Komplimente, authentisches Interesse und Lachen treffen - (Ziel)sicher!!
Ein tolles Verkaufsgespräch ist wie eine Wippe auf dem Spielplatz. Und die Wippe wippt nun mal nur, wenn die Gewichte richtig verteilt sind. Ich meine damit Deine Gesprächsanteile, die Anzahl der Fragen und Antworten. Ich meine damit auch: Wie viele Bälle wurden ins Spiel gebracht und auch im Spiel gehalten? Bälle, auf denen steht Interesse, Authentizität, Mut, Freundlichkeit, Aufmerksamkeit, Höflichkeit, Respekt aber auch Klarheit, Wahrheit und Hartnäckigkeit.
Das mag ungewöhnlich sein, gerade für Männer.
Wir reden traditionell weniger über „Gefühle“. Ich sage: „Wer nicht auffällt, fällt weg“ und „Wer alle Kunden gleich behandelt will allen das Gleiche verkaufen“. Das langweilt mich. Und Deine Kunden ja auch. Falle auf, sei bunt und sage auch mal wenn Dein Kunde etwas Gutes gesagt oder getan hat. Werte ihn dezent auf – dezent.
Beziehe Stellung. Mit einer authentischen menschlichen Stimme zu sprechen, ein kleines Kompliment zu machen... das ist kein Trick. Kein Workshop der Welt kann das vermitteln. Und kein Mensch kann Dir erklären, wie er sich fühlt wenn er ein tolles Kompliment bekommt, das ihn ohne Vorwarnung berührt, wovor er sich nicht schützen konnte. Natürlich kein Garant für einen Auftrag, aber ein Hinweis auf Deine menschlichen Fähigkeiten.

Übung:

Beantworte folgende Frage:
Mit wem hast Du in der kommenden Woche werthaltige Termine. Unter ein Termin pro Tag ? Dann ruf jetzt sofort potentielle Neukunden an und fülle Deinen Terminkalender.

Verkaufen ist keine Krise.

right
Mindset

Verkaufen ist ein solides Handwerk. Und nicht jeder kann es.

77

Klischees zum Thema Kaltakquise.

Kaltakquise

Akquise nervt.
Akquise ist peinlich.
Akquise bedeutet, mutig sein zu müssen.
Aquise ist was für Junior Sales.
Akquise machen Call-Center.
Akquise machen nur schlechte Sales.
Akquise ist nicht zeitgemäß.

Warum keine Akquise?

Es sind nicht die Dinge selbst, die uns beunruhigen; es ist die Vorstellung von ihnen.



right Mindset

Nicht, wie Dinge wirklich sind, sondern wie sie in unserer Einstellung und Vorstellung sind, macht uns zufrieden oder unzufrieden.

Fehler Nr. 6
Practice what you Preach. 5-12 mal musst Du schon kommen

Erinnerst Du Dich auch noch, als wir jünger waren. Vielleicht viel jünger als jetzt. Die Suche nach Zweisamkeit, Partnerschaft oder schneller Liebe – was eigentlich in flüchtigem Sex endete, diese Suche nahm als ich 17 war volle Geschwindigkeit auf. Ich lernte, dass es entweder bei flüchtigem Sex, nahe der Sinn- und Bedeutungslosigkeit blieb oder wenn ich es schaffte viel Vertrauen aufzubauen, dann entstand, dann erwuchs eine Freundschaft. Ein zartes Verliebt sein oder manchmal auch Liebe. Die Hauptzutat für werthaltige – ausbalancierte Beziehungen ist und bleibt Vertrauen. Auf beiden Seiten natürlich. Vertrauen ist ein zartes Pflänzchen, was immer wieder begrünt, gestützt und genährt werden muss. In unserem kurzen Menschenleben bauen wir nachhaltig Vertrauen auf indem wir uns authentisch für unser Gegenüber interessieren und immer und immer wieder das einhalten, was wir zusagen. Wissenschaft sagt hier, dass wir 5-12 mal ein Versprechen geben müssen, dieses einhalten damit unser Gegenüber uns ab dann erstmal vertraut. Wir selbst müssen in dem Herzen und Kopf des Partners diesen neuen Pfad gehen. Und sehr, sehr oft gibt es beim Partner bereits einige Wege, die andere gehen wollten, die dann in Lug, Betrug, Enttäuschung und in Misstrauen mündeten. Je älter Du bist desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass Du öfter enttäuscht wurdest und Dein neuer Partner, Freund, Geschäftspartner, Kunde wird es schwer haben diese Erfahrungen zu überschreiben. Nur was ist schon einfach. Erfolg liegt hinter Deinem Mut. Wenn es so einfach wäre eine Liebesbeziehung zu beginnen, einen Kunden zu gewinnen, einen wahren Freund zu gewinnen, dann würdest Du ein ganz anderes Leben leben. Wir sind nun mal Menschen, Fühlwesen und keine Waschmaschinen. Wir handeln und vor allem überleben wir auf der Grundlage unserer gemachten Erfahrungen. Das macht Dich erfolgreich und hoffentlich glücklich und zufrieden. Es bedeutet aber auch, dass Du Dich anstrengen und bemühen muss und als Vertrauens-Empfänger immer wieder offen für echte Beziehungen sein solltest.

Dein Learning:

Verkaufen bedeutet verkaufen, denn zu Tode beraten ist auch gestorben.
Natürlich willst du einen Kunden gewinnen und Umsatz - Profit machen. Die Antwort ist und bleibt aber: „Mach es fair, authentisch und inhaltlich wertvoll – pay forward anstatt pay back“. Und mach es niemals zu schnell. Bleib am sprichwörtlichen Ball und erfülle was Du sagst. Halte Deine Zusagen und Versprechen ein.

Liefere Lösungen und echte Hilfe.
Für alles andere gibt es die Kirche und YouTube Tutorials – sogar for free.

Übung:

Beantworte folgende Fragen:
Was sind Deine **5 Ziele** fürs kommende Quartal?

3 wirtschaftliche Ziele

_____

_____

_____

2 persönliche Ziele

_____

_____

Verkaufen ist kein logischer Vorgang.



Verkaufen ist ein psychologischer Vorgang.

Es ist ziemlich unwahrscheinlich, dass Verkäufer in **Vertriebstrainings nachhaltig verändert** werden können.



right Mindset

Aber es ist lebenswichtig für Verkäufer zu wissen, wie Käufer denken!

Dauerhafter Erfolg im Vertrieb hängt nicht von Verkaufstechniken ab, sondern im wesentlichen von drei Aspekten:

Persönlichkeitsmerkmale

Sozialkompetenz

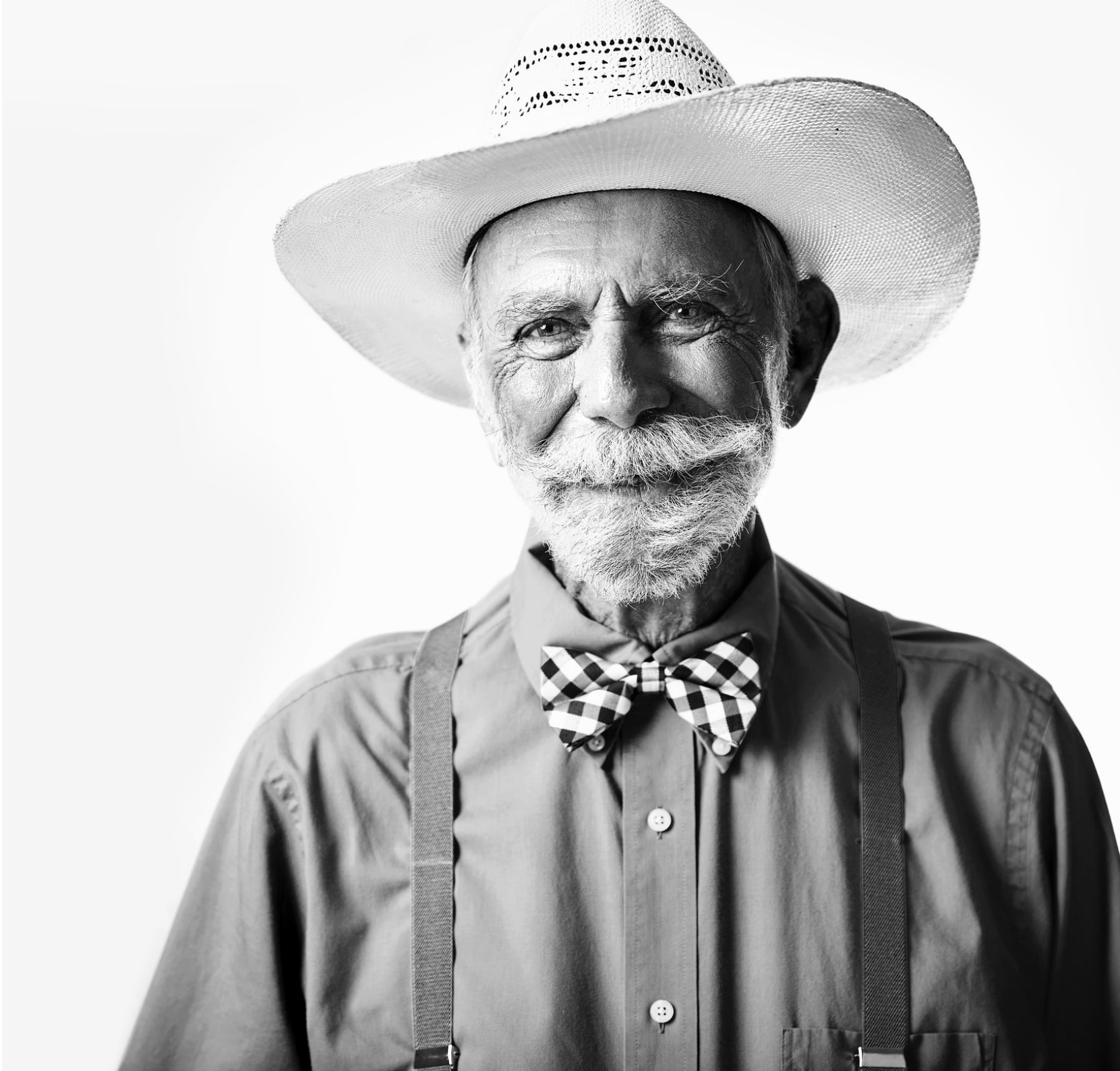
Fachkompetenz

right Mindset

Training bedeutet gar nichts. Es ist der Wille, der entscheidet.

Der Verkäufer von heute muss ein **Wissensmanager** sein.

Denn einem **erfahrenen Cowboy** pinkelt man nicht in die Satteltasche.



Change Your



right Mindset

Neukunden gewinnen, die sympathisch sind und zu Ihrem Unternehmen passen macht Spaß.

Entwickeln Sie eine persönlichen **Selling-Story** für die Akquise.

Neugierde.

Die Königsklasse.



Die primäre Zielsetzung der Neukundengewinnung besteht darin, einen potenziellen Kunden mit einem rationalen Kaufmotiv in weniger als 3 Sekunden zu bewegen, einem Sales unbegrenzte Aufmerksamkeit zu schenken; ohne, dass der Kunde dabei ein finanzielles Risiko eingehen muss.

Mögliche Kunden kaufen nicht, weil sie **irritiert** sind oder **verstört** werden!



Fehler Nr.7
Du hast die falschen Menschen in Deinem Leben

Bist Du ein „Tire-Kicker“?
Rechnungen musst Du Dein Leben lang zahlen, aber großartige Möglichkeiten ein Leben zu leben, das Du verdienst - die sind sehr sehr selten.
Hier ist warum und hier ist Deine Chance!

Nach über 33 Jahren Erfahrung mit Menschen - privat und beruflich kann ich genau sagen warum einige wenige Menschen ihren Traum leben und erfolgreich leben und der Großteil eben leider nicht.

Über 95% aller Menschen laufen dem „Geld“ hinterher. Direkt und ziemlich aggressiv. Deren Leben besteht darin jeden Tag - wir sagen hier „to fight a fire“ also ein Feuer auszutreten.

Am Anfang und am Ende des Monats die ANGST, wie man seine Rechnungen zahlen kann und vor allem jeden Tag die Tyrannei // Existenzängste etc. Deren Verständnis von Geld ist ein HARTER // sehr kalter Zugang zum Geld.
Nur 5% aller Menschen haben ein anderes Verständnis von Geld und wie man Geld macht ! Sicher verfolge ich Geld - aber ANDERS.

Daher ist es ja auch so und ein offenes Geheimnis, dass 5% der „Reichen“ über 90% des weltweiten Assets verwalten. Wieso, weshalb, warum spielt keine Rolle. Denn

würde man das gesamte Kapital auf die Weltbevölkerung aufteilen hätte jeder ein Jahreseinkommen von ca 30.000.- EUR. Das ist keine Katastrophe, aber für Dich und (D)einen Partner auch keine Erfüllung.

Und auch keine langfristige Lösung.

Ich will Menschen zeigen und helfen, wie Du selbstbestimmt Dein Leben lebst und wie Du Geld verdienst. Und das mit meinem Knowhow - also SCHNELL. Viel schneller und kraftvoller als wenn Du 20 Jahre dafür arbeiten musst.
Übrigens - Meine Angst ist nicht wie bezahle ich meine Rechnungen, sondern meine GRÖSSTE Angst ist und bleibt eine sehr PRÄZISE Angst und zwar - Die Angst vor einer Frage.

Ich will mir niemals die Frage stellen - Holger, was wäre wenn...

Was wäre wenn ich diese Chance angenommen hätte. In diese Aktie investiert, diesen Job angenommen oder den Menschen auf der Straße angesprochen hätte. Ich hasse Konjunktive und ich will mich das niemals Fragen müssen.
Wir sollten lieber mal unsere Eltern fragen warum die so dumm waren und eben niemals in den 1970er // 80er // 90er Jahren für uns ein paar Mark in Aktien wie GOOGLE oder IBM oder SAP oder Facebook oder Tesla investiert haben.

Deren Antwort ist immer - weil wir ANGST hatten 1.000.- zu verlieren. ABER hätten sie es für uns getan so wären leicht 1 Millionen daraus geworden. Die Storys sind ja bekannt.
Ein weiterer Beweis dafür, dass Menschen eben aus

diffusen Ängsten sich lieber einen Flachbild TV kaufen (scheiß Invest) als in Wissen oder gute Geschäfte zu investieren.

Unser Leben ist KURZ und statistisch gesehen bekommt man in seinem Leben sehr sehr selten WAHRE, ECHTE und gute Chancen geboten. Sehr sehr selten.
Ich sage - Rechnungen werden immer in unserm Leben sein. Banken und Finanzamt auch. Ich sage LERNE wie man Geld verdient und wie man mit Menschen umgeht. DANN kommt beides zu Dir.

Ich kenne genug Menschen - wir sagen hier in den USA „Tire-Kickers“, dass sind Menschen die immer mit dem Fuß vor den Ferrari oder Porsche Autoreifen treten und herumlaufen... davon kenne ich genug. Aber nur wenige setzen sich hinein und lassen ein Gefühl entstehen und ganz wenige Fragen - was muss ich tun, um dies oder das zu bekommen.

Ängste sind gut, aber diffuse Ängste sind KILLER. Auch ich habe eine sehr präzise Angst - eben die Angst vor einer verpassten Chance. Und deshalb bin ich hier, offen, mutig und will alles teilen.

Mit mir kann man schnell, powerful und effektiv Erfolg haben und Geld machen. Und muss nicht wie ich 20 Jahre dafür kämpfen.Ich bin sozusagen Dein ErfolgsKatalysator.
Zum Schluss das Ergebnis einer sehr sehr spannenden Studie hier in den USA der UCLA über Erfolg und Geld.
Sie sagt: Menschen verdienen im Jahr soviel Geld, wie das durchschnittliche Gehalt eines der 5 Menschen mit denen man sich hauptsächlich im Leben beschäftigt.

Um ehrlich zu sein - genau so ist es.

Deshalb lasse ich nur Menschen in mein Leben, die mich weiterbringen. Auf vielen Ebenen. Menschen, die privat und beruflich Erfolg haben und den SUCHEN. Das nennt man Financial Osmosis.

Oder einfach gesagt: Hang out with succesful people.
Auf dass Du Deine Chancen erkennst und wahrnimmst.
Lebe das Leben, das Du verdienst. Und ich zeige Dir wie!

Dein Learning:

“You Are the Average of the Five People You Spend Time With.”


Inspirational
Leader & Motivator
Speaker & Book Author
Entrepreneur & CEO
Investor
Father & Friend

Übung:

Beantworte folgende Frage:
Was sind Deine Top **5 Eigenschaften,** die Du an Dir selbst liebst und dann frage Deine Mitarbeiter, Deinen Partner, Deine Freunde was Sie an Dir am allerbesten finden. Arbeite an den großen Unterschieden – wenn es denn welche gibt.

Übung:

Beantworte folgende Frage:
Wer ist gerade in Deinem Leben? Als Partner, Freund, Beruflich ? Und vor allem **WARUM** ist dieser Mensch in Deinem Leben?



right Mindset

Verkaufen ist
Menschensache.

„There are no free lunches“

Aber die allerbesten Dinge im Leben kosten Dich gar nichts. Liebe geben, jemanden umarmen, gemeinsam lachen, küssen, Zeit mit Deiner Familie und Freunden verbringen. Zur Ruhe kommen, meditieren, anfangen Dich selbst zu sehen, verstehen und zu lieben!



Let‘s start

Kontaktiere mich direkt und erhalte eine **15 minutes session for free.**

+ 1 310 310 4035
+ 49 172 5332299

broeer@holgerbroeer.com

www.holgerbroeer.com

linkedin.com/in/holgerbroeer

https://www.facebook.com/holgerbroeer

https://www.instagram.com/holgerbroeerofficial

https://www.youtube.com/user/holgerbroeer







Icons: https://icons8.com/


„I help people &
businesses to
grow!“

Weitere Bücher von Holger Bröer

Faktor Mensch im Verkauf:
Ein Plädoyer für Leidenschaft und Menschlichkeit im Vertrieb

Gebundene Ausgabe : 258 Seiten
ISBN-10 : 3658089873
ISBN-13 : 978-3658089870
Herausgeber : Springer Gabler; 1. Aufl. 2016 Edition (15. Juni 2016)



Schnecken hüpfen nicht:
Erfolgreich Neukunden gewinnen mit System

Gebundene Ausgabe : 210 Seiten
ISBN-10 : 386881339X
ISBN-13 : 978-3868813395
Herausgeber : Redline Verlag (10. August 2012)



Platz für Deine Notizen & Gedanken

Platz für Deine Notizen & Gedanken