

Perspektive Verkaufskarriere: (Un-) heimliche Talente nutzen!

Kennen Sie Unternehmen, die 100% zufrieden sind? Nein? Aber doch sicher Geschäftsführer/-innen, die sich in diesen Tagen mehr Aufträge wünschen? Ja! „Statt Kurzarbeit, Finanz- und Wirtschaftskrise - gute Verkäufer werden immer gebraucht!“, so Jens Wiemeyer, Karriereberater aus Lauf. Manch ein Mensch quält sich täglich in seinem Job, der ihm gar nicht mehr richtig gefällt, der ihn langweilt und auf die Frage, wieso nicht in die Verkaufsabteilung wechseln, lauten typische Antworten: „da muss ich die Leute über den Tisch ziehen“, „ich kann nicht verhandeln“, „es ist ein zu hartes Brot“. Dabei vergisst man oft, dass es schon andere Zeiten gab. Früher, als man die eigenen Eltern überzeugte, erst um 24 statt um 22 Uhr zu Hause zu sein oder wie viel Spaß es machte, Oma oder Opa etwas zusätzliches Taschengeld für die anstehende Kirchweih „aus den Rippen zu leiern“. Eigenverantwortung, Gesprächskompetenz, Selbstbewusstsein - doch was ist verkaufen eigentlich noch? Und, was hindert Verkäufer zu werden? Verkaufen hat das Ziel zu handeln, im Hinblick einer Einigung: Den Abschluss. Der neue Job, das Angebot von Dienstleistungen, Innovationen oder Produkte. Alle Bewerber und Erfinder, wie Edison, sind bzw. waren Verkäufer. Verkäufer von Fähigkeiten, Ideen und Leistungen. Beispiel, die Glühlampe, die erst nach ca. 1800 Versuchen auf den Markt kam. Doch Durchhalten scheint eines der Probleme zu sein: Die „Geiz ist geil“ - Mentalität des *Couchpotatoe* mit dem Motto: „Sparen auf Teufel komm raus“ steht eher im Fokus. Und gerade heutzutage ist ein Verkäufer-Typus gefordert, der mehr kann als Regale einräumen, einer, der aus der Fülle der Leistungen und Produkte die richtige Lösung für seine Kunden findet. Übrigens, auch Be-Werben ist verkaufen - nur in eigener Sache - jeder sollte es also können! Ein Lächeln, ein freundliches „Grüß Gott“ ein Mensch, der aus Überzeugung und Liebe zu seinem Beruf arbeitet, entwickelt und vermittelt - ein Fachmann in seinem Gebiet. Engagement und Zuverlässigkeit sind weitere Attribute. Ein weiterer Hinderungsgrund, gegen den Beruf des Verkäufers, ist das eigene, negative Bild, die innere Einstellung und oft die Unsicherheit auf die Frage: „Wie gut bin ich als Verkäufer? Was kann ich tun, um Profi-Verkäufer zu werden und für welche Branche eigne ich mich?“ Berater, wie Jens Wiemeyer, empfehlen hier eine Potentialanalyse mit der spezifisch für den Vertriebsprozess aufgezeigt wird, welche Fähigkeiten gut entwickelt sind und welche noch im verborgenen schlummern; Wie Talente optimal genutzt werden und welche Weiterbildungen Sinn machen. Die eigenen Stärken im Verkauf zu kennen, steigert die innere Überzeugung und Zufriedenheit. Denn es soll sich ja auch lohnen, diese manchmal (un)heimliche Talent zu nutzen - für die Kunden und die Wirtschaft - wir brauchen gute Verkäufer!

Pressekontakt:

© Jens Wiemeyer,
B .i N Coaching – Qualifizierung – Training
Hersbrucker Str. 2
91207 Lauf a.d. Pegnitz
Fon 09123/985620
Internet: www.berufspotenzial.de