

*Jeffrey Gitomer*

DAS KLEINE ROTE  
BUCH DER ULTIMATIVEN  
ANTWORTEN FÜR DEN  
VERKAUFSERFOLG



∞ Antworten aus dem richtigen Leben, ∞  
die Ihnen Aufträge und Geld bringen

**REDLINE WIRTSCHAFT**

© des Titels »Das kleine rote Buch der ultimativen Antworten für den Verkaufserfolg«  
(ISBN 978-3-636-01598-3)  
2008 by Redline Wirtschaft, FinanzBuch Verlag GmbH, München  
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-wirtschaft.de>

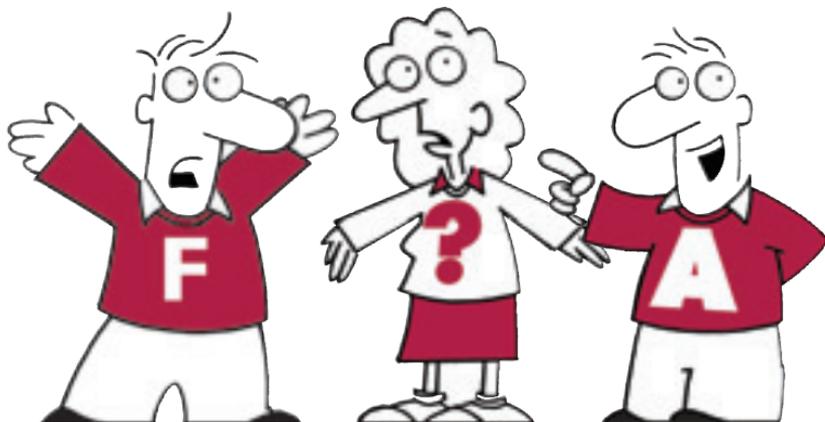
# TEIL EINS

## Persönliche Entwicklung für persönliches Wachstum

*WIE LAUTEN  
DIE BESTEN  
ANTWORTEN?*

*WOHER SOLL ICH  
DAS WISSEN?  
ICH HABE DAS  
BUCH NOCH NICHT  
GELESEN.*

*ICH KENNE ALLE  
ANTWORTEN, BIS  
AUF EINE. WIE  
BEZAHLE ICH  
DIESEN MONAT  
DIE RATE FÜR MEIN  
AUTO?*





# Welche Bedeutung hat Verkauf?

1

Jeder Verkäufer (Sie eingeschlossen) will die schnellste, einfachste und beste Methode, um einen Verkaufsabschluss zu erzielen.

Eines Tages fragte ich meine Zuhörer – Versicherungskaufleute: „Wer von Ihnen hätte gerne, dass ich ihnen eine Liste mit allen Personen herumgebe, die jetzt eine Versicherung abschließen wollen?“ Alle hoben die Hand.

**HINWEIS:** Es gibt keine Liste. Aber jeder Verkäufer wünschte, er hätte eine.

*Die Kurzform der Bedeutung von Verkauf besteht aus einem Wort: **ARBEIT.***

*Die etwas längere Bedeutung von Verkauf besteht aus zwei Wörtern: **HARTE ARBEIT.***

So weit keine Überraschungen, es sei denn, Sie arbeiteten im Fantasyland von Disney World. Wachen Sie auf. Glöckchen. Es gibt keinen Zauberstab, keine Geheimformel. Es gibt auch keinen Zaubertrank, der den Verkauf leichter oder schneller macht – es sei denn, Ihr Zaubertrank bestünde aus harter Arbeit.

Ja klar, gelegentlich haben Sie Glück und meinen, das habe etwas mit Ihrer Kompetenz zu tun gehabt. Aber wie viele Leute kennen Sie, die zur richtigen Zeit am richtigen Ort waren und den Verkaufsabschluss ihres Lebens erzielt haben, einfach nur, weil sie gerade da waren? Sie haben das dem Glück zugeschrieben. Ich nicht.



Der Grund, weshalb einem Verkäufer ein ‚glücklicher‘ Verkaufabschluss gelungen ist, ist, dass er zur richtigen Zeit am richtigen Ort und vorbereitet war. Lassen Sie uns der Formel also noch ein Wort hinzufügen: **Vorbereitung**.

Wenn Sie vorbereitet sind und hart arbeiten, dann sollten Sie verkaufsbereit sein, richtig? Falsch. Als Nächstes müssen Sie Interesse wecken und den Kunden faszinieren. So **faszinieren**, dass er von Ihnen kauft.

Wenn Sie also hart arbeiten, sich vorbereiten und Ihren Kunden faszinieren, sollten Sie den Verkauf abschließen können, richtig? Falsch. Sie müssen erreichen, dass sich der Kunde **verpflichtet**, von Ihnen zu kaufen.

Wenn Sie den Kunden stehen lassen, sobald Sie seine Unterschrift haben, dann werden Sie kein Vermögen verdienen, sondern eine Provision. Der Schlüssel liegt darin, hart zu arbeiten, sich vorzubereiten, zu faszinieren, die Kaufverpflichtung des Kunden einzuholen, einen Folgeauftrag zu erzielen, zu erreichen, dass man weiterempfohlen wird und ein Testimonial zu gewinnen. Dann (und nur dann) können Sie auf diesen Verkauf als Basis für Ihren weiteren Erfolg und die Bildung Ihres Vermögens aufbauen.

Werfen Sie einen Blick auf die Formel, die ich Ihnen gegeben habe, und erkennen Sie, dass sie keine Zauberei enthält – *Sie* sind der Zauberer.

Damit bleibt nur ein kritischer Teil der Formel übrig. Und als Zauberer kennen Sie bestimmt das Geheimnis. Wenn Sie einen Zauberer fragen, wie er es geschafft hat, so perfekt zu zaubern, werden Sie ein Wort zu hören bekommen: **Übung**. Da haben Sie es, Houdini. Und nun ziehen Sie den Verkaufsabschluss aus dem Hut.



## Wie werde ich die erfolgreiche Person, von der ich immer geträumt habe und die ich verdienen zu sein?

2

**ANTWORT:** Setzen Sie sich erreichbare Ziele.

Wo werde ich heute in einem Jahr sein?

Wo werden meine Verkaufsabschlüsse sein?

Wie komme ich da hin?

Stehen meine realistischen Ziele fest?

Habe ich sie aufgeschrieben?

(Falls nicht, werden Sie nächstes Jahr höchstwahrscheinlich an derselben Stelle stehen wie jetzt)

Sie kennen die klassische Definition eines Ziels:  
ein Traum – mit einem Plan und einer Frist.

Die klassischen 3,5 Gründe, warum Menschen (Sie eingeschlossen) ihre Ziele nicht erreichen, sind:

- 1. Das Versäumnis, die Ziele aufzuschreiben und dieses Blatt an einer Stelle aufzuhängen, wo es ihnen ständig ins Auge springt.**
- 2. Das Fehlen eines Plans zur Zielerreichung.**
- 3. Mangelndes Bekenntnis zu den eigenen Zielen beziehungsweise das Versäumnis, nach dem eigenen Bekenntnis zu handeln.**
- 3,5. Sich unerreichbare Ziele gesetzt zu haben.**

Diese Gründe lassen sich scheinbar leicht aus der Welt schaffen, aber Untersuchungen zeigen, dass mehr als 74 Prozent der Erwachsenen nicht einmal so weit kommen, dass sie ihre Ziele schriftlich festhalten. WOW!



Und hier die 7,5 klassischen Schritte der Zielsetzung und Zielerreichung:

- 1. Identifizieren Sie sie.** Schreiben Sie Ihr(e) Ziel(e) klar und eindeutig auf. Schreiben Sie ganz genau auf, was Sie erreichen wollen – formulieren Sie Ihre Ziele so exakt wie möglich.
- 2. Setzen Sie Daten und Fristen.** Schreiben Sie ein Datum (und eine Frist) für den Zielbeginn und die Zielerreichung auf. Solange Sie sich nicht auf den Beginn und ein Enddatum für die Zielerreichung verpflichten, bleibt Ihre Fähigkeit, irgendein Ziel zu erreichen, mit einem großen Fragezeichen versehen.
- 3. Schreiben Sie die Hindernisse auf, die Sie überwinden müssen, um Ihr Ziel zu erreichen.** Die Bestimmung der Hindernisse wird Ihnen dabei helfen, sie von vorneherein zu verhindern.
- 4. Schreiben Sie die Gruppen und Einzelpersonen auf, die Sie kontaktieren wollen und die mit Ihnen arbeiten und Sie in Ihrer Zielerreichung unterstützen werden.** Die Menschen helfen Ihnen, wenn Sie sie darum bitten.
- 5. Erstellen Sie eine Liste mit Ihren Fertigkeiten und dem Wissen, das Sie brauchen, um Ihr Ziel zu erreichen.** Besitzen Sie diese Fertigkeiten und das Wissen, oder müssen Sie sich dies erst noch aneignen? Machen Sie einen Plan, wie Sie die notwendigen Fertigkeiten und das entsprechende Wissen erwerben oder zukaufen wollen.
- 6. Erstellen Sie für jedes Ziel einen (schriftlichen) Aktionsplan.** Je genauer und detaillierter dieser Plan ist, desto eher werden Sie ihn umsetzen.
- 7. Schreiben Sie den Nutzen der Zielerreichung auf.** Was habe ich davon, wenn ich dieses Ziel erreicht habe? Worin besteht mein Anreiz? Ist er stark genug, um die Zielerreichung sicherzustellen?
- 7,5. Unternehmen Sie jeden Tag eine zielorientierte Handlung.** Es nimmt nur zehn bis 15 Minuten pro Tag in Anspruch, um eine Handlung auszuführen, die Sie Ihrem Ziel ein Stück näher



bringt. Legen Sie ein persönliches Bekenntnis darüber ab, auf Basis Ihrer Ziele aktiv zu werden ... und leben Sie danach – jeden Tag.

Ob Sie Ihre Ziele erreichen, liegt an Ihnen. Ihr Selbstdialog, Ihre Selbstvisualisierung und Ihre Entschlossenheit machen 90 Prozent des Zielerreichungsprozesses aus.

Das große Geheimnis der Zielerreichung liegt darin, die ‚tägliche Dosis‘ herauszufinden.

Bestimmen Sie, wie viel Sie jeden Tag tun müssen, um Ihr Ziel in kurzen Schritten zu erreichen. Einen Aktionsumfang, den Sie messen und erreichen können.

Sparen Sie jeden Tag ein paar Cent, verlieren Sie jeden Tag einige Gramm, führen Sie jeden Tag eine bestimmte Zahl an Verkaufstelefonaten, verdienen Sie mit jedem Verkauf Geld – und erreichen Sie jeden Tag die tägliche Dosis.

Und schließlich erreichen Sie Ihr Ziel.  
Endlich können Sie die magischen Worte sagen.

**Schreien Sie sie laut heraus –  
ich hab's geschafft!**

*(Positive Dinge laut herauszuschreien, ist immer ein tolles Gefühl.)*

**Kostenloser RedBit:**  Wollen Sie Gitomers CliffNotes zur neuen klassischen Zielerreichung? Rufen Sie die Website [www.gitomer.com](http://www.gitomer.com) auf, registrieren Sie sich bei Ihrem ersten Besuch als Nutzer, und geben Sie CLIFFNOTES in die RedBit-Box ein. (Ihr direkter Draht zum Autor, in Englisch.)

© des Titels »Das kleine rote Buch der ultimativen Antworten für den Verkaufserfolg«  
(ISBN 978-3-636-01598-3)  
2008 by Redline Wirtschaft, FinanzBuch Verlag GmbH, München  
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-wirtschaft.de>



# Wie gebe ich jeden Tag mein Bestes?

3

Hier einige einfache Regeln:

- 1. Stehen Sie früh auf.** Der frühe Vogel fängt nicht nur den Wurm, sondern macht einen Haufen Geld. Arbeiten Sie, während andere noch schlafen.
- 2. Lieben Sie Ihre Arbeit.** Wenn Sie das nicht tun, werden Sie es nie an die Spitze schaffen. Love it, or leave it.
- 3. Betrachten Sie sich als lebenslangen Studenten.** Wie viele Bücher haben Sie letztes Jahr gelesen?
- 4. Wandeln Sie Ärger in Lösung um.** Ärger ist der größte Energiefresser auf dem ganzen Planeten. Er blockiert positive Gedanken. Er blockiert das kreative Denken.
- 5. Machen Sie aus Barrieren Durchbrüche.** Sie kennen das als Einwände oder Ablehnung. Bleiben Sie dran, bis Sie gewonnen haben, und Sie werden persönliche mentale Dominanz gewinnen.
- 6. Betrachten Sie jedes ‚nein‘ als ein ‚noch nicht‘.** Sie hören nicht mit Ihren Ohren. Sie hören mit Ihrer gesamten Wahrnehmung. Die Art und Weise, wie Sie die Worte Ihres Gegenübers aufnehmen, bestimmt Ihr Schicksal. Legen Sie sich eine Haltung der positiven Akzeptanz zu.
- 7. Sehen Sie nur wenig oder gar nicht fern.** Durch Fernsehen werden Sie nie erfolgreich. Verwenden Sie Ihre Fernsehzeit zum Lernen. Verwenden Sie Ihre Fernsehzeit darauf, sich vorzubereiten. Verwenden Sie Ihre Fernsehzeit darauf, nachzudenken.



**8. Verwenden Sie jeden Morgen 20 Minuten auf Lektüre.** Lesen bietet die Chance auf stille Einsichten. Sie können über die Ideen und Gedanken anderer nachdenken und sie unmittelbar in Ihre eigenen Erfolgsformeln umwandeln. Ihre beste Chance auf Erfolg ist das Lesen. Lesen Sie, um zu gewinnen. Lesen Sie, um erfolgreich zu sein.

**9. Verwenden Sie jeden Morgen 20 Minuten darauf, etwas zu schreiben.** Worüber Sie schreiben sollen? Über alles, was Sie wollen! Beginnen Sie damit, Ihre Ideen und Gedanken schriftlich zu sortieren.

**10. Rufen Sie Leute an, die Sie lieben – und sagen Sie ihnen das.** Liebe ist keine Motivation, Liebe ist Inspiration. Um Ihr Bestes geben zu können, müssen Sie über Motivation hinaus gehen und Inspiration verspüren.

**10,5. Sagen Sie sich selbst, dass Sie der Größte sind.** „Ich bin der Größte aller Zeiten.“ Muhammad Ali wiederholte diesen Satz viele tausend Mal. Millionen von Menschen stimmten zu, dass er der Größte aller Zeiten war. Er begann seine Erfolgskarriere, indem er sich zunächst selbst überzeugte. Das können Sie auch.

*BRING DEN MÜLL RAUS.  
WECHSEL DAS KATZENSTREU.  
FAHR BEI DER DROGERIE VORBEI.  
HOL DIE WÄSCHE AUS DER  
REINIGUNG.  
MÄH DEN RASEN.*

*AN MANCHEN TAGEN  
IST ES HART, SEIN BESTES  
ZU GEBEN.*

