

*Jeffrey Gitomer*

DAS KLEINE **ROTE** BUCH

*für* **ERFOLGREICHES  
VERKAUFEN**



≡ † **12,5 großartige Prinzipien** † ≡  
**für geniale Verkäufer**

*Wie Sie BIS IN ALLE EWIGKEIT erfolgreich verkaufen*

© des Titels »Das kleine rote Buch für erfolgreiches Verkaufen«  
(ISBN 978-3-86881-003-5)  
2009 by Redline Verlag, FinanzBuch Verlag GmbH, München  
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>



# Die 12,5 Prinzipien für herausragenden Verkaufserfolg

***Wie Sie  
für alle Zeiten  
erfolgreich verkaufen***





## Prinzip 1

# Treten Sie sich selbst in den Hintern.

- **Treten Sie sich selbst in den Hintern!**
- **Hilfe, ich stecke in einem Tief und verkaufe nichts!**

### Heiße Infos

- **Schlechter Tag oder schlechte Haltung?**
- **Die Philosophie bestimmt die Haltung**
- **Entwickeln Sie eine JA!-Haltung**
- **Feiern Sie die Anstrengung, nicht den Sieg**
- **Sie wissen, was Sie zu tun haben – Sie tun es nur nicht**
- **Zeitmanagement – was ist jetzt wichtig?**
- **Seien Sie selbstsüchtig. Tun Sie es für sich selbst. Selbstsucht zahlt sich aus**



*„Das ist ein Motivationsinstrument, das ich selber entwickelt habe. Das ist ein bisschen so wie Zuckerbrot und Peitsche, nur effektiver.“*

© des Titels »Das kleine rote Buch für erfolgreiches Verkaufen«  
(ISBN 978-3-86881-003-5)  
2009 by Redline Verlag, FinanzBuch Verlag GmbH, München  
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>



## *Treten Sie sich selbst in den Hintern!*

Hatten Sie jemals einen schlechten Tag? Haben Sie jemals einen „todsicheren“ Verkaufsabschluss verloren?

Haben Sie jemals in einem Leistungstief gesteckt? Wurden Sie jemals zehn Mal hintereinander abgewiesen? Hat jemals irgendjemand gesagt, er kaufe, und nach drei Tagen hat sich diese Zusage in Luft aufgelöst? Sie kriegen Ihre potenziellen Kunden nie ans Telefon? Keiner ruft Sie zurück?

Wie reagieren Sie auf diese Situationen?

Besuchen Sie die Verkaufsschulungen, die Sie brauchen? Hängen Sie abends vor dem Fernseher, anstatt Verkaufsbücher zu lesen oder sich auf das Verkaufsgespräch am nächsten Tag vorzubereiten? Schlagen Sie sich die Nächte um die Ohren, obwohl Sie es eigentlich nicht tun sollten? Kommen Sie „rechtzeitig“ zur Arbeit, anstatt gleich am Morgen ein Verkaufsgespräch zu führen und einen Verkaufsabschluss zu erzielen?

All das sind Symptome, keine Probleme. Symptome, dass Sie nicht motiviert sind. Dass Sie keinen inneren Antrieb besitzen. Dass Sie keine Verantwortung übernehmen. Und dass Sie Ihre Tätigkeit als Job betrachten – und nicht als Karriere.

Wollen Sie wissen, was Sie dagegen tun können? Wollen Sie den sicheren Weg wissen, der Ihnen garantiert, dass Sie den Erfolg, das Geld, die Erfüllung und die persönliche Auszeichnung erhalten, die mit einer Verkaufskarriere einhergehen?

Hier die Antwort ...



## Treten Sie sich selbst in den Hintern!

Niemand wird das für Sie übernehmen. Niemand will Ihnen wirklich helfen. Nur sehr wenige Menschen werden Sie inspirieren. Und noch weniger interessieren sich für Sie. Jeder Mensch interessiert sich nur für sich selbst. Genau wie Sie.

Verkäufer (Sie natürlich nicht) neigen zum Jammern. Schleppende Verkaufsverhandlungen, nicht beantwortete Bitten um Rückruf, Wettbewerber, die Ihre Preise unterbieten etc. Dieselben Dinge, über die sich Verkäufer schon seit hundert Jahren beklagen. Wenn Sie eine Versicherungspolice auf Erfolg im Verkaufsberuf abschließen wollen, dann sollten Sie am besten Ihr eigener Versicherungsgeber sein und sich gleichzeitig als Versicherungsnehmer und Nutznießer eintragen. Haben Sie dann den Mut, die Police zu unterschreiben und sich selbst auf die Versicherungsleistung zu verpflichten.

### LAUTES WEHKLAGEN ...

„Nie bekomme ich eine Schulung.“



Jammern Sie mir nicht vor, Ihr Boss sei ein Armleuchter. Suchen Sie sich einen neuen Boss. Jammern Sie mir nicht vor, Ihre Kunden würden Sie nie zurückrufen. Lernen Sie, wie Sie Ihren Anrufbeantworter richtig besprechen. Jammern Sie mir nicht vor, Ihr Unternehmen stelle Ihnen keinen Laptop zur Verfügung. Den bekommen Sie in jedem Computerladen. Kaufen Sie sich einen.

Nehmen Sie sich hier und jetzt einen Moment Zeit und inspizieren Sie Ihre Bibliothek. Welche Sorte Bücher haben Sie, welche Art CDs, Kassetten und Videos besitzen Sie über Verkauf, Präsentationsfähigkeiten, positive Haltung, Kreativität und Humor, die Sie jeden Tag lesen, hören und ansehen? Ich gebe Ihnen die Antwort: nicht genug.

Unabhängig von Ihrer Verkaufssituation, unabhängig von Ihrem derzeitigen Erfolg, unabhängig von Ihrem Unternehmen und von Ihrem Chef sind Sie es, der die Verantwortung für Ihre eigene Leistung trägt. Erfüllen Sie die Erfolgsziele, die Sie für sich bestimmt haben. Nicht eine Verkaufsquote. Quoten sind für mich ein Haufen Müll, der von irgendwelchen Managern festgelegt wird, die selbst niemals in der Lage wären, ihre eigenen Quoten zu erfüllen, selbst wenn ihr Leben davon abhinge. Wenn Sie ein großartiger Verkäufer sind, dann erfüllen Sie Ihre Quote in den ersten beiden Wochen des Monats – und in den letzten beiden Wochen machen Sie wirklich Geld. Sie sollten Ihren Manager dazu bringen, dass er zu Ihnen kommt, um herauszufinden, wie Sie das machen. Sie sollten den Präsidenten Ihres Unternehmens dazu bringen, dass er Sie anruft, um Ihnen zu Ihrem Erfolg zu gratulieren.

Lassen Sie mich Ihnen aber einen wichtigen Hinweis geben. Der einzige Weg, wie das geschehen wird, ist Selbstinspiration und harte Arbeit, mit der Sie beginnen, bevor

**HEISSER VER-  
KAUFSTIPP ...**

**„Schulen Sie  
sich selbst.“**



alle anderen aufgestanden sind, und die Sie weitermachen, nachdem alle anderen schon im Bett liegen. Treten Sie sich selber in den Hintern – das ist keine Feststellung, sondern ein Axiom.

Eine unverletzliche Regel, die jeder Verkäufer – auch Sie – jeden Tag befolgen muss. Kommen Sie so schnell wie möglich zu der Erkenntnis, dass niemand Ihnen ein Erfolgsdiplom überreichen wird. Das müssen Sie schon selber tun. Vor 25 Jahren stand ich vor meinem Hotel in Chicago und wartete auf Mel Green, CEO von Advance Process Supply (mein Kunde). Das war im Februar. Es war 5.30 Uhr morgens. Heftiger Schneefall. Nachdem ich im Auto wieder aufgetaut war, begannen Mel und ich über sein neuestes Projekt zu sprechen, das wie üblich eine Idee in Gold verwandelte. „Verdammt, haben Sie ein Glück“, sagte ich. Er sah mich an und zwinkerte. „Glück entsteht durch harte Arbeit“, antwortete er.

Dieser eine Satz ist mein Tor zu vielen Millionen Dollar geworden. Und das kann er auch für Sie sein.

Nicht jedem Menschen gefällt meine Persönlichkeit, meine

## LAUTES WEHKLAGEN ...

„Man gibt  
mir keinen  
Laptop.“





Philosophie oder mein Stil. Aber kein Mensch kann behaupten, ich würde mir nicht den Hintern aufreißen.

Das Geheimnis, das ich im Axiom des Tritts in den eigenen Hintern gefunden habe: Die meisten Verkäufer scheuen die harte Arbeit, die notwendig ist, damit Verkaufen einfach wird.

Aber hier ein noch größeres Geheimnis: Schuften Sie und legen Sie sich richtig ins Zeug. Alle anderen Prinzipien lassen sich perfektionieren, wenn Sie arbeiten wie ein Berserker. Wenn Sie das tun, dann verkaufen Sie wie geschmiert und Ihre Kasse klingelt ohne Unterlass.

**Kostenloser Red  Bit:** Wollen Sie meine Liste mit Bücherempfehlungen haben? Rufen Sie die Website [www.gitomer.com](http://www.gitomer.com) auf, registrieren Sie sich bei Ihrem ersten Besuch als Nutzer und geben Sie SALES PILLS in die RedBit-Box ein. UND als Teil meines Engagements für Sie biete ich Ihnen eine kostenlose Online-Schulungseinheit. Rufen Sie die Website [www.trainone.com](http://www.trainone.com) auf und klicken Sie auf die Gratis-Demo. ABER dafür brauchen Sie eine schnelle Internetverbindung. Wenn Sie die nicht haben, dann verlieren Sie gegenüber anderen, die eine moderne Internetverbindung besitzen.

**HEISSER VER-  
KAUFSTIPP ...**

„Laptops  
kann man  
in jedem  
Compu-  
tergeschäft  
kaufen.“



Investieren Sie in Ihren  
Erfolg.  
Kaufen Sie sich einen  
eigenen Laptop.