

© des Titels »Nicht geplant habe ich schon« (978-3-86881-644-0)
2016 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

NICHT GEPLANT HABE ICH SCHON

2017

Kontakt

Name:

.....

Im Falle eines Verlustes kontaktieren Sie mich bitte unter:

Adresse:

.....

.....

.....

Telefon:

.....

E-Mail:

.....

Januar

ALLES
EINSTELLUNGSSACHE!

Montag

26. Dezember

Dienstag

27. Dezember

Mittwoch

28. Dezember

Donnerstag

29. Dezember

Freitag

30. Dezember

Samstag

31. Dezember

Sonntag1. Januar – *Neujahr*

Highlights der Woche

Tipp

RICHTEN SIE SICH EIN »VISION BOARD« EIN!

Haben Sie in Ihrem Büro eine Pinnwand, ein Flipchart, ein Whiteboard oder eine Magnettafel? Falls nicht – kaufen Sie sich eine. Eine Wand aus Kork tut es auch. Hier sammeln Sie ab sofort alle möglichen Dinge, die Sie motivieren. Und damit meine ich keine To-do-Listen. Sondern beispielsweise ein Foto von Ihrem Partner oder Ihrer Partnerin, ein Familienfoto oder eine Zeichnung von Ihrem Kind. Und vor allem Dinge, die Sie noch nicht besitzen oder erreicht haben. Schneiden Sie die Werbeanzeige von dem neuen SUV aus, der Ihnen so gut gefällt. Oder das Bild vom Ferienhaus am Meer, das Sie irgendwann gerne hätten. Völlig egal – Hauptsache, der Blick auf diese Dinge motiviert Sie. Ich habe selbst so ein »Vision Board« in meinem Büro. Und es funktioniert! Ich muss lächeln, sobald ich dorthin blicke – und habe direkt Lust, weiter ranzuklotzen. Schließlich soll mein Traumauto irgendwann vor dem Haus stehen.

Montag

2. Januar

Dienstag

3. Januar

Mittwoch

4. Januar

Donnerstag

5. Januar

Freitag6. Januar – *Heilige Drei Könige***Samstag**

7. Januar

Sonntag

8. Januar

Highlights der Woche

Kunden kaufen nur von Siegern!

Mal im Ernst: Mit welcher Einstellung stehen Sie morgens auf? Quälen Sie sich aus dem Bett und können das Elend kaum ertragen, das Ihnen da im Badezimmer spiegelt entgegenblickt? Oder springen Sie gut gelaunt aus den Federn und könnten sich selbst ein High-five geben, weil Sie sich so auf den Tag freuen? An genau dieser Stelle fällt bereits die Entscheidung, ob du es wirklich drauf hast oder bloß ein 08/15-Salesfuzzi bist. Wenn Sie nur aufstehen, weil Sie das Geld brauchen und die Provision für Sie bloß Schmerzensgeld ist – legen Sie sich wieder hin. Träumen Sie noch eine Runde vom großen Erfolg. Denn mit dieser Einstellung werden Sie ihn nur in Ihren Träumen erleben. Siegeswillen – darauf kommt es an. Was wollen Sie sein, Erster oder Zweiter? Ich habe früh eins gelernt: als Zweiter bist du immer der erste Verlierer. Dafür können Sie sich nichts kaufen. Gehen Sie also zum Kunden mit der festen Überzeugung, dass Sie das Ding drehen und den Auftrag mit nach Hause bringen. »Ich habe ein tolles Angebot und das werde ich heute verkaufen!« Mit dieser Einstellung gehe ich in jeden meiner Termine. Der Wettbewerb ist ebenfalls stark und hat einen besseren Preis? Völlig egal! Merken Sie sich eins: Der Kunde kauft weder wegen dem Preis noch wegen dem Produkt. Er kauft das Gefühl, dass diese Dienstleistung oder dieses Produkt genau das ist, wovon er immer geträumt hat. Und wenn er merkt, dass Sie für Ihren Job brennen und voll hinter Ihrem Angebot stehen, wird er sich bei Ihnen gut aufgehoben fühlen – und einschlagen. Eyes on the price: Fokussieren Sie sich immer auf den Abschluss und treten Sie auf, als hätten Sie ihn schon längst in der Tasche. So sehen Sieger aus!

KW 2

Januar

Montag

9. Januar

Dienstag

10. Januar

Mittwoch

11. Januar

Donnerstag

12. Januar

Freitag

13. Januar

Samstag

14. Januar

Sonntag

15. Januar

© des Titels »Nicht geplant habe ich schon« (978-3-86881-644-0)
2016 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

Highlights der Woche

5 Tipps

WER AN DAS GELD ANDERER LEUTE WILL, MUSS AUCH DANACH AUSSEHEN

- Details sind entscheidend: Liebe Männer, bitte tragen Sie zum Anzug immer kniehohe Strümpfe – es sei denn, Sie tragen diese modernen, engen Hosen, die nicht rutschen. Denn es gibt nichts Schlimmeres als ein Stück nacktes Bein, das zwischen dem dunklen Anzugstoff und der Socke hervorblitzt. Da hilft Ihnen auch der teure, maßgeschneiderte Anzug nicht mehr.
- Ziehen Sie sich nicht nur für den Kunden schick an, sondern auch für sich selbst. Zahlreiche Studien belegen, dass schöne Menschen besser verdienen und erfolgreicher verkaufen – weil sie eine positivere Ausstrahlung haben.
- »Trägst du einen Anzug, wirst du auch behandelt wie ein Anzug«: Wenn Sie sich nicht ganz sicher sind, sollten Sie im Zweifelsfalle immer zum Anzug greifen. Denn den ersten Eindruck können Sie nicht mehr korrigieren. Ihr Gegenüber steckt Sie nach wenigen Sekunden in eine Schublade, aus der Sie nicht mehr rauskommen: Kleiden Sie sich also lieber einen Tick korrekter, als Ihr Kunde es erwartet.
- Kleinigkeiten, die den Unterschied machen: Auch der Rest Ihres Auftritts muss passen. Investieren Sie in einen hochwertigen Füllfederhalter, eine lederne Dokumentenmappe und knausern Sie nicht bei den Visitenkarten. Nur so erzeugen Sie ein stimmiges Gesamtbild.
- Frisch gewaschen: Wenn es nicht gerade aus Eimern schüttet, sollten Sie Ihrem Dienstwagen eine Wäsche gönnen. Es sei denn, Sie haben vor, um die Ecke zu parken. 😊

KW 3

Januar

Montag

16. Januar

Dienstag

17. Januar

Mittwoch

18. Januar

Donnerstag

19. Januar

Freitag

20. Januar

Samstag

21. Januar

Sonntag

22. Januar

© des Titels »Nicht geplant habe ich schon« (978-3-86881-644-0)
2016 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

Highlights der Woche

SALESIMPULS

LASSEN SIE SICH NICHT EINSCHÜCHTERN!

Verhandeln Sie selbstbewusst, auch wenn Sie nicht die besten Karten haben. Ihr Gesprächspartner wird Ihnen gerade dann den Respekt entgegenbringen, den Sie brauchen, um ihn zum Abschluss zu führen.

Nicht gekauft hat der Kunde schon

Sie haben Bammel, wieder ein Nein zu kassieren? Das ist die völlig falsche Einstellung! Glauben Sie mir – der Kunde spürt Ihre Angst. Er wittert es wie ein Raubtier, wenn Sie einen schlechten Monat haben und dringend einen Abschluss brauchen, um Ihre Zahlen zu machen. Wissen Sie, was dann passiert? Ganz genau: Er wird Sie genüsslich filetieren und an der Preisschraube drehen, bis es schmerzt. Aussch. Ein Top-Verkäufer lässt sowas mit sich nicht machen. Weil er gelernt hat, dass er nicht jeden Abschluss um Gedeih und Verderb machen muss. Verkäufer zu sein ist in meinen Augen einer der härtesten Jobs der Welt. Denn nirgendwo sonst bekommst du so viel Ablehnung zu spüren. Die Kunst besteht darin, das nicht persönlich zu nehmen. Denn in den wenigsten Fällen bezieht sich ein Nein wirklich auf dich als Person. Ihr Gegenüber hat gerade einfach keinen Bedarf an Ihrem Angebot. So einfach ist das. Ich halte mich damit gar nicht lange auf – und das sollten Sie auch nicht. Abhaken und weitermachen! Sie sind nur einen Telefonanruf weit von Ihrem nächsten potenziellen Kunden entfernt. Ich habe keine Angst vor einem Nein. Und das sollten Sie auch nicht haben. Denn Sie haben nichts zu verlieren: Nicht gekauft hat der Kunde doch schon!

KW 4

Januar

Montag

23. Januar

Dienstag

24. Januar

Mittwoch

25. Januar

Donnerstag

26. Januar

Freitag

27. Januar

Samstag

28. Januar

Sonntag

29. Januar

© des Titels »Nicht geplant habe ich schon« (978-3-86881-644-0)
2016 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

Highlights der Woche

SALESIMPULS

DER AUFTRITT IST DIE HALBE MIETE!

Beim Kaltbesuch jedes Wort auf die Goldwaage legen? Reine Energieverschwendung. Entscheidend ist die Kundenbeziehung.

Wissenschaftler haben bewiesen: Beim Kennenlernen kommt es zu 55 Prozent auf die Körpersprache an, zu 38 Prozent auf die Stimme und zu gerade mal 7 Prozent auf das, was Sie sagen. Also: Kopf hoch!

SALESIMPULS

DER KÖRPER LÜGT NICHT

Zu Beginn eines Gesprächs ist Ihre Wirkung stark von der Körpersprache geprägt. Werden Sie sich dessen bewusst! Und vermeiden Sie es, durch missverständliche Körpersignale unnötige Barrieren aufzubauen. Ihr Gesprächspartner sucht Ruhe und Sicherheit in Ihren Bewegungen. Schaffen Sie Vertrauen beim Kunden durch natürliche Gestik!

Programmieren Sie sich auf Erfolg!

47 DINGE, DIE ICH AM BESTEN KANN

Februar

MACH DICH SELBST ZUR
MARKE!

KW 5

Januar / Februar

Montag

30. Januar

Dienstag

31. Januar

Mittwoch

1. Februar

Donnerstag

2. Februar

Freitag

3. Februar

Samstag

4. Februar

Sonntag

5. Februar

Highlights der Woche

5 Tipps, um aus der Masse herauszustechen

- Dieter Bohlen, Dietrich Mateschitz und Richard Branson: Was haben diese drei Typen gemeinsam? Jeder von ihnen ist ein Ausnahmeunternehmer, eine echte Persönlichkeit – und eine Marke. Sie haben einen eigenen Auftritt, eine eigene Sprache und sind unverwechselbar. Das nenne ich gelungene Selbstinszenierung! Klar trifft das nicht jedermanns Geschmack, muss es jedoch auch nicht. Nehmen Sie sich ein Beispiel daran und arbeiten Sie Ihre Kanten heraus, anstatt sie zu glätten!
- Zeigen Sie Gesicht: zum Beispiel auf Ihrer Visitenkarte oder im Abbinder Ihrer E-Mail. So bleiben Sie bei Ihren Geschäftskontakten garantiert in Erinnerung!
- Kunden möchten heute individuell bedient werden und wollen wissen, mit wem sie es zu tun haben: Machen Sie sich einen Namen und zeigen Sie, wofür Sie Experte sind! Sie sind beispielsweise der Fachmann für Gold-ETFs in Ihrer Bank? Schreiben Sie es auf Ihre Visitenkarte, in Ihr XING-Profil, erwähnen Sie es im persönlichen Gespräch.
- Würden Sie einen Artikel bei Amazon kaufen, der nur schlechte Rezensionen hat? Ich nicht. Ihre Kunden denken genauso, also sammeln Sie Referenzen und kleine Testimonials Ihrer begeisterten Kunden!
- Setzen Sie sich von Ihren Wettbewerbern ab, indem Sie die Extrameile für Ihre Kunden gehen und Ihre Expertise unterstreichen: Erstellen Sie einen Newsletter, um sie regelmäßig über Neuerungen zu informieren. Oder schreiben Sie beispielsweise einen Artikel für die Mitarbeiter- oder Kundenzeitschrift Ihres Unternehmens und senden diesen als »Glaubwürdigkeitsverstärker« an Ihre Kunden.

Montag

6. Februar

Dienstag

7. Februar

Mittwoch

8. Februar

Donnerstag

9. Februar

Freitag

10. Februar

Samstag

11. Februar

Sonntag

12. Februar