



ROLF SCHMIEL

**Deutschlands unterhaltsamster
Wirtschaftspsychologe**

MEHR UMSATZ

DURCH DIE ERFOLGSGEHEIMNISSE LEGENDÄRER FUSSBALLER

Der Diplom-Psychologe Rolf Schmiel verrät in seinem Ratgeber „Wichtig ist auf dem Platz! Fußballweisheiten für Ihren Vertriebs Erfolg“, wie man die Erfolgsgeheimnisse legendärer Fußballer und Trainer gewinnbringend im Vertrieb nutzt. Clevere Verkaufstechniken und fundierte Motivationsstrategien werden durch amüsante Zitate und Anekdoten rund um den Fußball unterhaltsam vermittelt.

Stefan Reuter, der Manager des TSV 1860 München, meint zu der Neuerscheinung: „Wer Fußball liebt und im Vertrieb tätig ist, der wird von diesem Buch begeistert sein.“ Olaf Thon, Aufsichtsratsmitglied beim FC Schalke 04, beschreibt es als „eine unterhaltsame Mischung aus Spaß, Motivation und Psychologie. Ein echtes Lesevergnügen.“ Sportjournalist Jörg Wontorra kommentiert es mit den Worten: „Ein tolles Buch mit inspirierenden Ideen und wertvollen Tipps – nicht nur für Manager und Verkäufer.“

In dem Ratgeber finden Sie viele praxiserprobte Konzepte, die einfach umzusetzen sind und den Vertrieb auf Erfolgskurs bringen. Die Grundidee des Buches ist die Trainingsstrategie des ehemaligen englischen Fußballnationalcoachs Sir Alfred Ernest Ramsey, dem es bisher als einzigen Trainer gelungen ist, die englische Nationalmannschaft zum WM-Titel zu führen – das war im Jahr 1966.

Seine Strategie besteht aus fünf Disziplinen: Ziel-, Ergebnis-, Spitzenleistungs-, Handlungs- und Entwicklungsorientierung. Diese werden mit Erlebnissen prominenter Fußballer wie u.a. Toni Schumacher, Ulf Kirsten, Felix Magath und Jürgen Klinsmann erläutert. So werden Ihnen wertvolle Erkenntnisse der Leistungs- und Verkaufspsychologie erfrischend näher gebracht.



Der Reinerlös aus dem Verkauf dieses Buches fließt den karitativen Projekten des GOFUS e.V. zur Unterstützung von wirtschaftlich schwächer gestellten Kindern und Jugendlichen zu.

Bestellen Sie das Buch einfach online und Sie erhalten es gratis als E-Book zugesandt.
<http://www.rolfschmiel.de>

Eine Leseprobe des Ratgebers als PDF finden Sie auf den nachfolgenden Seiten.



ROLF SCHMIEL

WICHTIG IST AUF DEM PLATZ!

**Fussballweisheiten für ihren
Vertriebserfolg**

KICK & SELL MEDIA



ACHTUNG

Eine Durchsage

Ein Vorwort von Norbert Dickel

Für ein Buch ein Vorwort zu schreiben, das ist für mich eine ungewohnte Aufgabe. Als Stadionsprecher und Sportkommentator rede ich zwar viel, doch als Schriftsteller habe ich mich bisher noch nicht versucht. Trotzdem komme ich gern Rolf Schmiels Wunsch nach und schreibe dieses Vorwort. Es gibt drei starke Gründe, warum ich gern einen Beitrag zu seinem ersten Buch liefere.

Zum einen fließt der Reinerlös aus dem Buchverkauf den karitativen Projekten des GOFUS e.V. zu. Die GOFUS (= golfspielende Fußballer) sind ein gemeinnütziger Golfclub, in dem Fußballprofis ihre Popularität einsetzen, um wirtschaftlich schwächer gestellten Kindern und Jugendlichen zu helfen.

Zur Zeit sind über 360 aktive und ehemalige Fußballprofis bei den GOFUS engagiert. Trainer wie Michael Skibbe,

Ein Vorwort von Norbert Dickel

Horst Köppel, Jürgen Röber, Andreas Köpke und Peter Neururer; Aktive wie Sebastian Kehl, Stefan Kießling, Frank Fahrenhorst, Kai Michalke, Thomas Brdaric, Hanno Balitsch und Frank Rost; Ehemalige wie Thomas Helmer, Uwe Bein, Fredi Bobic, Oliver Reck, Markus Münch und Olaf Thon; Manager wie Holger Hieronymus, Horst Heldt, Christian Hochstätter, Stefan Reuter, Andreas Müller, Klaus Allofs und Michael Zorc; Legenden wie Uwe Seeler, Sepp Maier, Berti Vogts, Klaus Fischer, Rüdiger Abramczik, Rainer Bonhof und Manfred Kaltz oder Präsidenten wie Dr. Gerd Niebaum, Dieter Müller und Heribert Bruchhagen.

Sie alle engagieren sich bei den GOFUS für den guten Zweck: Die Erlöse der Veranstaltungen werden dem GOFUS Projekt „PLATZ DA!“ zur Verfügung gestellt. In einem lebensbegleitenden Projekt werden wirtschaftlich schwächer gestellte Kinder und Jugendliche entsprechend ihres Alters gefördert: Es werden Spielplätze für die Jüngsten gebaut und Mehrzweckplätze für Kinder und Jugendliche. Das GOFUS Netzwerk soll eingesetzt werden, um Praktikums- und Ausbildungsplätze zu akquirieren.

„Etwas von dem eigenen Glück zurück geben.“ Dieser einfache Satz war und ist bis heute die große Motivation aller Mitglieder des GOFUS e.V. Mitglieder, die fast ausnahmslos durch den Sport zu dem geworden sind, was sie heute sind. Mit Talent, Fleiß und harter Arbeit. Aber jeder einzelne hatte auch das Glück, auf seinem Weg auf Menschen zu stoßen, die im entscheidenden Moment die Weichen in die richtige Richtung gestellt haben.

Gestern wie heute gibt es aber eine Reihe gerade von jungen Menschen, die scheinbar keine Chance haben. Kinder und Jugendliche, die aufgrund ihrer Herkunft oder aufgrund der sozialen Verhältnisse am Rande unserer Gesellschaft leben. Die Sozialisation dieser Menschen ist geprägt von der Zunahme objektiver Gefährdungen, misslingenden Integrationsprozessen, wachsender Orientierungslosigkeit und mangelnder Unterstützung im sozialen Umfeld.

Wir wollen helfen! Wir wollen Raum für Spiel-, Sport- und Bewegungsangebote schaffen und damit einen Beitrag zur Förderung der Lebens- und Sozialkompetenz leisten. Wir wollen uns einbringen. Wir wollen unsere Verbindungen nutzen, um denjenigen Chancen zu bie-

Ein Vorwort von Norbert Dickel

ten, die keine haben. Die GOFUS möchten ihre Popularität nutzen, um möglichst viele Menschen als Förderer und Botschafter für diese Idee zu gewinnen.

Seit dem Start der Aktion wurden im Rahmen von PLATZ DA! über 60 Spiel- und Bolzplatz Projekte realisiert. Dahinter steht ein Projekt- und Spendenvolumen von mehr weit über eine Million Euro und wir können jeden weiteren Euro gut brauchen. Wahrscheinlich können Sie es jetzt gut nachvollziehen, warum ich mir wünsche, dass dieses Buch ein Bestseller wird, denn jedes verkaufte Buch bringt 5 Euro für unser Spendenkonto. Selbstverständlich können Sie uns auch direkt unterstützen. Besuchen Sie einfach unsere Internetseite, dort erfahren Sie noch mehr über uns und unsere karitativen Aktionen: www.gofus.de !

Ein weiterer Grund, warum ich gern diese Zeilen tippe, ist das überzeugende Konzept des Buches. Den Fußballsport heranzuziehen, um Aspekte des Berufslebens bildhaft deutlich zu machen, funktioniert nämlich hervorragend. Fußball löst Emotionen und Kino im Kopf aus und dieser Sport erreicht fast jeden. Bei einem Vortrag, den ich im Oktober 2006 für die „Deut-

sche Gesellschaft für Qualität“ präsentieren durfte, konnte ich erleben, dass ich mit meinen Geschichten aus dem Leben eines Profifußballers bestens die Aufmerksamkeit der Tagungsteilnehmer gewinnen konnte. Daher bin ich mir sicher, dass Rolf Schmiel Sie mit seinen gesammelten Zitaten und Anekdoten rund um den Fußball nicht nur gut unterhalten wird, sondern dass seine Impulse zur Vertriebsmotivation und Verkaufspsychologie Ihnen erfolgrbringende Erkenntnisse liefern werden.

Und der wichtigste Grund ist: Ich mag den Autor. Wir kennen uns schon seit fast zehn Jahren und ich durfte mit ihm schon einige tolle Abende erleben. Er ist ein großartiger Entertainer und inspirierender Referent, der stets für gut gelaunte Begegnungen sorgt. Hoffentlich haben Sie einmal die Gelegenheit, Rolf Schmiel live zu erleben. Seine Art, fundiertes Wissen amüsant zu vermitteln, macht einfach Spaß und denselben werden Sie auch garantiert mit den kommenden rund 150 Seiten haben.

Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen und gute Umsätze!

Norbert Dickel

warmlaufen

Faszination Fußball

Als ich ein Jahr vor der Fußballweltmeisterschaft 2006 in Deutschland meinen Erlebnissvortrag „Wichtig ist auf dem Platz – Fußballweisheiten für den Vertriebs-erfolg“ im Auftrag des Unternehmens Dannemann entwickelte, wurde mir erst bewusst, was für ein facettenreiches Phänomen der Fußballsport ist.

Was ich schließlich am sichersten über Moral und Verantwortung weiß, verdanke ich dem Fußball.

Albert Camus

Seit meiner Kindheit spiele ich selbst begeistert Fußball, wenngleich meine spielerischen Fähigkeiten nie für mehr als Kreisliganiveau reichten. Doch der Kampf, der Teamgeist und die Emotionen dieses Sports fesseln mich bis heute. Allein in Deutschland geht es 10 Millionen Menschen ähnlich, die regelmäßig in Vereinen und Hobbymanschaften kicken und rennen. Zugegeben, bei den Alten Herren wird mittler-

weile auch viel gestanden. Aber trotz Bierbauch und Kurzatmigkeit trifft man sich und frönt seinem Lieblingssport, wenn auch bei einigen die 3. Halbzeit immer wichtiger wird.

Weltweites Fußballfieber

Neben den sportlichen Aspekten des Fußballs sind es gerade die Faktoren Geselligkeit und Gemeinschaftsgefühl, die den Fußball zur beliebtesten und am weitesten verbreiteten Sportart der Welt machen. Laut Angaben des Weltfußballverbandes FIFA spielten im Jahre 2006 über 265 Millionen Menschen in über 200 Ländern Fußball. Davon sind über 38 Millionen in weltweit über 325.000 Vereinen organisiert. 207 Länder und autonome Regionen sind Mitglieder der FIFA.

Es wird aber nicht nur auf der ganzen Welt Fußball gespielt, sondern es gehen auch Millionen Menschen regelmäßig in Fußballstadien, um dem Spiel zuzuschauen. Die 306 Spiele der Fußball-Bundesliga-Saison 2004/05 besuchten über 11,56 Millionen Zuschauer (im Schnitt 37.781 Zuschauer). Die höchste jemals dokumentierte Zuschauerzahl bei einer einzigen Partie lautet 199.854

warmlaufen

(WM 1950, Brasilien-Uruguay im Maracanã-Stadion).

Darüber hinaus hat Fußball einen wichtigen sozial verbindenden Einfluss: Die Fußballinteressierten sind aus allen Altersgruppen. Ähnlich ist es beim Publikum: Es zieht nahezu alle Gesellschaftsschichten auf die regionalen Fußballplätze und in die modernen Arenen. Außerdem ist Fußball für die Medien von großer Bedeutung, er füllt die regionalen und überregionalen Zeitungen sowie die Fachzeitschriften und sorgt für höchste Einschaltquoten im Fernsehen.

Fußball verbindet

Wenn ich bei Vertriebstagungen oder bei Firmenevents meinen Vortrag präsentiere, darf ich es jedes Mal selbst erleben, wie dieser Sport die Menschen miteinander verbindet. Ob Vorstandsmitglied oder Azubi – mit dem Thema Fußball erreicht man (fast) jeden. Dank der großen Erfolge unserer Frauenfußballnationalmannschaft – die Damen sind sechsfacher Europameister und wurden zweimal hintereinander Weltmeister – und der Attraktivität mancher männlicher Fußballstars sowie der gro-

TOP 10 DER FUßBALL-STILBLÜTEN

10) Lothar Matthäus

I look not back, I look in front.

9) Aage Fjørtoft

Da wir so viele Verletzte hatten, konnte der Trainer zum Schluss nur noch zwischen dem Busfahrer und mir auswählen. Der Busfahrer hatte jedoch keine Turnschuhe dabei, so dass ich dann ins Spiel gekommen bin.

8) Max Merkel

Im Training habe ich mal die Alkoholiker meiner Mannschaft gegen die Anti-alkoholiker spielen lassen. Die Alkoholiker gewannen 7:1. Da war's mir wurscht. Da hab i g'sagt: Sauff's weiter!

7) Berti Vogts

Hass gehört nicht ins Stadion. Solche Gefühle soll man gemeinsam mit seiner Frau daheim im Wohnzimmer ausleben.

6) Andreas Möller

Mailand oder Madrid - Hauptsache Italien!

5) Bruno Labbadia

Das wird alles von den Medien hochsterilisiert.

4) Paul Breitner

Dann kam das Elfmeterschießen. Wir hatten alle die Hosen voll, aber bei mir lief's ganz flüssig.

3) Steffen Freund

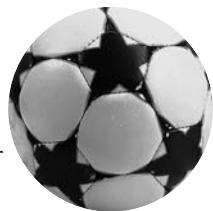
Es war ein wunderschöner Augenblick, als der Bundestrainer sagte: „Komm, Stefan, zieh deine Sachen aus, jetzt geht's los“.

2) George Best

Ich habe viel von meinem Geld für Alkohol, Weiber und schnelle Autos ausgegeben. Den Rest habe ich einfach verprasst.

1) Erik Mejer

Nichts ist scheißer als Platz 2!



ßen Euphorie bei der WM 2006 können sich auch immer mehr Frauen für diesen Sport erwärmen.

Obwohl Fußball ein Thema ist, das bei Tagungen viele Mitarbeiter anspricht, ruft doch der Untertitel meines Vortrags „Fußballweisheiten für Ihren Vertriebsserfolg“ hin und wieder Stirnrunzeln hervor. Möglicherweise liegt es daran, dass wenige Weisheiten, dafür aber weit mehr witzige Stilblüten prominenter Fußballer bekannt sind. Im Kapitel „Finale“ habe ich Ihnen die schönsten Fußballzitate prominenter Spieler und Trainer zusammengestellt.

Selbstverständlich besteht weder mein Vortrag noch dieses Buch nur aus heiteren Fußballersprüchen. Auf den folgenden Seiten möchte ich Ihnen anhand eines speziellen Motivationskonzepts Wege aufzeigen, wie Sie als Manager oder Verkäufer beruflich und privat Ihr Leben noch erfolgreicher gestalten können.

Runter von der Couch

Keine Sorge: Sie werden nicht „Tsjackka!“ schreien oder über glühende Kohlen laufen müssen. Dieses Buch macht es sich auch nicht zur Aufga-

be, krampfhaft Parallelen zwischen Ihrer Vertriebstätigkeit und dem Fußballsport zu konstruieren. Es hat vielmehr das Ziel, Ihre Wahrnehmung zu schärfen, Ihr Wissen über Motivations- und Leistungspsychologie zu steigern und Sie für effektiveres Handeln zu aktivieren. Erst wenn Sie einzelne Ideen, die Sie auf den kommenden Seiten finden werden, tatsächlich umsetzen, eröffnen sich für Sie Möglichkeiten, so dass tatsächlich eine nachhaltig positive Veränderung in Ihrem Berufs- und Privatleben auftritt. Denn eins ist sicher, wenn Sie einfach nur dieses Buch durchblättern und sich über manche Zitate amüsieren, werden Sie nicht zu einem besseren Manager oder Verkäufer werden. Sie kennen das selbst, um besser Fußball zu spielen, reicht es garantiert nicht aus, regelmäßig auf der Couch sitzend, Chips und Bier genießend die „Sportschau“ im Fernsehen zu gucken. Sie müssen schon selbst aktiv werden!

Damit Sie aktiv werden oder mit Begeisterung daran arbeiten, Ihr volles Potential zu nutzen, habe ich für Sie wertvolle Erkenntnisse der psychologischen Forschung auf unterhaltsame

warmlaufen

*Mein Problem ist,
daß ich immer sehr
selbstkritisch bin,
auch mir selbst gegenüber.*

Andreas Möller

Weise aufbereitet. Auch wenn sämtliche Erkenntnisse, die in diesem Buch vorgestellt werden, wissenschaftlich fundiert sind, werde ich Sie nicht mit Statistiken und komplizierten Forschungsmethoden langweilen, sondern Ihnen nur die wertvollen Ergebnisse vermitteln und damit dabei der Spaß nicht zu kurz kommt, lasse ich hin und wieder einen Geistesblitz eines Fußballstars aufleuchten.

Bevor ich Ihnen nun die einzelnen Bausteine des bereits angesprochenen Motivationskonzepts näher erläutere, lassen Sie uns den Gedanken von Andy Möller aufgreifen. Wie sieht es mit Ihrer persönlichen Kritikfähigkeit aus?

Kritik? – Ja, bitte!

In meinen Trainings mit Managern und Verkäufern musste ich häufig feststellen, dass die Fähigkeit Kritik anzunehmen bzw. selbstkritisch mit sich umzugehen, sich in drei Formen ausprägt. Zum einen gibt es leider den beraterresistenten Mitarbeiter. Er zeigt weder Einsicht noch nimmt er Vorschläge und Ideen von außen an. Aus einer Unsicherheit heraus redet er sich selbst so stark, dass es ihm unmöglich ist, die Hilfestellungen anderer anzunehmen. Diese Verbohrtheit führt dazu, dass es ihm nicht nur versagt bleibt, sein volles Potential abzurufen, sondern er wird auch in zwischenmenschlichen Begeg-

warmlaufen

nungen zu einer Belastung, da seine Besserwisserei eher unsympathisch wirkt. Übrigens zeigen psychotherapeutische Untersuchungen, dass dieses Verhalten häufig mit regelmäßigem Alkoholmissbrauch einhergeht. Hinterfragen Sie sich einmal selbst: Haben Sie solche Tendenzen oder gehören Sie zu den Topleuten, die sich durch die optimale Mischung aus Selbstsicherheit und Offenheit für Feedback auszeichnen?

Personal Coaching

Es sind nämlich gerade die Besten einer Mannschaft oder eines Unternehmens, die gern einen Rat annehmen und die darauf brennen zu erfahren, in welchen Bereichen sie sich noch ver-

bessern können. Sie sind neuen Ideen gegenüber offen und lassen sich gern von einleuchtenden Ratschlägen überzeugen.

Im Spitzensport wäre es undenkbar, dass ein Athlet, selbst wenn er schon die Nummer 1 der Welt ist, ohne einen Trainer, der ihm Feedback und Verbesserungshinweise gibt, an seinen Fähigkeiten arbeiten würde. Auch Spitzenpolitiker und Wirtschaftskapitäne lassen sich, auch nachdem sie Toppositionen erreicht haben, von erstklassigen Beratern und Trainern weiterhin coachen.

Leider fehlt vielen durchschnittlichen Managern oder Verkäufern diese Einsicht. In deren Augen sind Trainings und Fachbücher nur etwas für Anfänger. Ihr

*Feedback ist das Frühstück
der Champions.*

Ken Blanchard

warmlaufen

Erfahrungsreichtum sei ihres Erachtens mehr als ausreichend, um die aktuellen und zukünftigen Herausforderungen zu meistern. Wenn diese dann von jungen, lernfreudigen und kritikfähigen Kollegen links und rechts auf der Karriereleiter überholt werden, verstehen sie die Welt nicht mehr und ärgern sich über diese Ungerechtigkeit.

Nehmen Sie den Hinweis „Feedback ist das Frühstück der Champions“ des Management-Gurus Ken Blanchard ernst und fragen Sie einmal bei Ihren Kollegen, Freunden und Kunden nach, welchen Eindruck Sie in Begegnungen hinterlassen und wie diese Ihre Leistungsfähigkeit und -bereitschaft einstufen; möglicherweise werden Sie überrascht sein. Denn oft hat das Umfeld ein ganz anderes Bild von uns, als wir vermuten. Analysieren Sie das Feedback, das Sie erhalten. Freuen Sie sich über Ihre Stärken, die Sie unbedingt weiter ausbauen sollten, und sehen Sie Ihre Schwächen als Entwicklungschancen.

Aber verfallen Sie bitte nicht in die dritte Form der Feedback-Reaktionen! Verkneifen Sie es sich zu jammern und sich klein zu reden. Im Kapitel Hand-

lungsorientierung verrate ich Ihnen zwei einfache Methoden, wie Sie ein angekratztes Selbstvertrauen in gesunde Souveränität verwandeln.

Sir Ramseys Erfolgsgeheimnis

In jedem der kommenden Kapitel finden Sie genügend praxiserprobte Konzepte, die einfach umzusetzen sind und Sie auf Erfolgskurs bringen werden. Die Grundidee, die die Kapitel des Buches zusammenführt, entdeckte ich vor Jahren in einem alten englischen Sportmagazin, an dessen Titel ich mich leider nicht mehr erinnern kann. Dort fand ich ein Interview mit Sir Alf Ramsey.

Sir Alfred Ernest Ramsey war ein englischer Fußballspieler und Trainer. Von 1963 bis 1974 trainierte er die englische Fußballnationalmannschaft, mit der er an zwei Fußballweltmeisterschaften teilnahm. Bei der Fußballweltmeisterschaft 1966 im eigenen Land wurde er mit dem englischen Team Weltmeister. Er ist der einzige Trainer, dem es gelungen ist, die Nationalmannschaft aus dem Mutterland des Fußballs zum WM-Titel zu führen.

In dem Interview, dass kurz vor seinem Tod im Jahr 1999 geführt wurde,

warmlaufen

*Let's
be great!*

Sir Alf Ramsey

fragte man ihn nach seiner Erfolgsphilosophie. In nur einem markigen Satz fasste er die aus seiner Sicht wichtigsten Eigenschaften und Einstellungen zusammen, die erfolgreiche Persönlichkeiten ausmachen. Als ich mich daraufhin intensiver mit seiner Erfolgsphilosophie beschäftigte, musste ich feststellen, dass seine Ansichten von allen bekannten Motivationsexperten wie

Anthony Robbins, Brian Tracey und Jörg Löhr geteilt werden und psychologische Forschungsarbeiten ebenfalls diese bestätigen. In meinen Seminaren und Vorträgen habe ich anhand Ramseys Konzept schon tausenden Managern und Verkäufern gewinnbringende Impulse gegeben. Diejenigen der Seminarteilnehmer, die bereit waren, seine Ideen in ihrem Geschäfts-

warmlaufen

leben einzubauen, konnten nachweislich in nur sechs Monaten Umsatzsteigerungen von 20 bis 30% erwirtschaften. Aus diesem Gründen bin ich davon überzeugt, dass auch Sie spürbar von der Weisheit des Fußballtrainers Sir Alf Ramsey profitieren werden.

Sein Erfolgslogan lautet: *Let's be great!*

Seien Sie bitte nicht enttäuscht von diesem Satz, denn in ihm steckt mehr drin, als Sie vielleicht im Moment vermuten. Jeder Buchstabe des Wortes „great“ steht stellvertretend für eine bestimmte Erfolgsdisziplin. In den folgenden fünf Kapiteln werde ich ausführlich diese Disziplinen beleuchten. Jetzt möchte ich Ihnen zunächst einen kleinen Überblick geben:

G = goal-orientation

Im Kapitel „Gooool!“ stelle ich Ihnen die einzelnen Aspekte der Zielorientierung vor. Obwohl es seit vielen Jahren bekannt ist, dass das Setzen von Zielen eine überaus effektive Methode zur Selbst- und Fremdmotivation ist, nutzen weniger als 3% der arbeitenden Bevölkerung diese Technik. Wie Sie aus Ihren vagen Wünschen inspirierende

Ziele werden lassen, warum Ziele Sie zu Spitzenleistungen aktivieren und was Sie beim Setzen Ihrer Ziele unbedingt beachten sollten, dies und noch viel mehr erfahren Sie im Kapitel zum Buchstaben G des Great-Konzepts.

R = result-orientation

Die meisten Verkäufer und Vertriebsmanager sind begabte Selbstdarsteller, die es verstehen, sich gekonnt in Szene zu setzen und wortgewandt über ihre Erfolge zu berichten. Eine viel deutlichere Sprache als eloquente Selbstbeweihräucherungen sprechen messbare Ergebnisse. Es kommt im Verkaufsleben nicht darauf an, wie viele Kundenbesuche man täglich absolviert oder wie beliebt man bei seinen Kunden ist, das Einzige, was zählt, sind die gewinnbringenden Fakten: Umsatz, Neukundengewinnung und Kundenbindung! Einige wertvolle Ideen aus dem Bereich der Verkaufspsychologie, die Ihnen helfen sollen, die soeben genannten Aspekte noch erfolgreicher zu gestalten, habe ich für Sie im Kapitel „Hauptsache: 3 Punkte!“ zur Ergebnisorientierung zusammengestellt.

warmlaufen

E = excellence-orientation

Das Streben nach Spitzenleistungen – dies ist der Inhalt des Kapitels „Dahin gehen, wo es weh tut!“ – hat nichts mit Perfektionismus oder übertriebenem Ehrgeiz zu tun. Es ist viel mehr ein Gegenentwurf zur häufig beobachtbaren resignativen Lebenszufriedenheit vieler Menschen. Leider gibt es zu viele in unserer Gesellschaft, die sich mit ihrer Situation einfach abfinden und ihre Träume aufgeben, statt um sie zu kämpfen. Ich kenne 70jährige, die mehr Lebensfreude haben, trotz Krankheit und ernstzunehmenden Belastungen, als manche Mitzwanziger, die, obwohl sie kerngesund sind, es vorziehen, auf dem Sofa liegend sich die Lebensträume von anderen auf RTL2 anzuschauen, als selbst ihr Leben erfüllend zu gestalten. In diesem Kapitel verrate ich Ihnen u.a., wie Sie Ihre Leistungsfähigkeit durch erfolgsbringende Gewohnheiten nachhaltig steigern können.

A = action-orientation

Es gibt Managementgurus, die sogar behaupten „Action is everything!“. Auch ich bin davon überzeugt, dass

es überaus wichtig ist, vom Planen zum eigentlichen Handeln zu kommen. Vielen Menschen fehlt einfach der Mut, aus ihren Ideen Realität werden zu lassen. Die Angst, zu versagen oder Fehler zu machen, ist einfach zu groß! Dieses Kapitel zur Handlungsorientierung soll Sie motivieren, kraftvoll und zuversichtlich Ihren eigenen Weg zu gehen.

T = training-orientation

In dieser Einführung habe ich schon auf die Bedeutung der eigenen Kritikfähigkeit und der Bereitschaft, an seiner Leistungsfähigkeit zu arbeiten, hingewiesen. Im Kapitel zur Entwicklungsorientierung gehe ich noch intensiver auf diese Aspekte ein und stelle Ihnen außerdem meine Lieblingsbücher zu den Themen Verkauf und Motivation vor. Sie müssen nicht wie ich zwei bis drei psychologische Fachbücher pro Monat lesen, aber es sollte auch nicht auf Sie das zu treffen, was mir vor zwei Jahren ein Verkaufsleiter verriet, dem ich ein Buch empfohlen hatte. Er hatte seit 20 (!) Jahren kein Buch mehr gelesen! In diesem Zusammenhang möchte ich auf eine Untersuchung des

warmlaufen



warmlaufen

amerikanischen Buchhandelsverbands aufmerksam machen, die ergab, dass die meisten Menschen mit einer Wahrscheinlichkeit von über 80% die Bücher, die sie kaufen, nicht komplett durchlesen. Hoffentlich gehören Sie zu den anderen 20%, denn auf den letzten Seiten dieses Buches wartet auf Sie eine wertvolle Überraschung!

Neben dem soeben aufgeschlüsselten Great-Konzept stammt auch von Sir Alf Ramsey der berühmte Rat „Never change a winning team!“. Auch wenn der letztere vom Rotationsprinzip des Ottmar Hitzfeld bereits abgelöst wurde, bin ich mir sicher, dass Ramseys Erfolgskonzept, das Sie in diesem Buch nun intensiv für sich entdecken werden, auch noch in 100 Jahren Gültigkeit haben wird!

Rolf Schmiel

