

Fünf Gründe, warum Einsteiger in den Verkäuferberuf scheitern

Warum enttäuschen Vertriebsmitarbeiter oft am Anfang?



Als Verkäufer vom Start weg erfolgreich zu sein, ist gar nicht so einfach. Nicht selten werfen junge Verkäufer schon nach kurzer Zeit das Handtuch und geben auf. Warum? Die Gründe sind vielfältig. Oft ist es die nicht genügend beantwortete Frage nach der persönlichen Motivation für diesen Beruf. Häufig auch eng verknüpft mit der Unkenntnis über das eigene Können und die notwendige Kraft. "Warum will ich im Vertrieb arbeiten, warum genau?"

Welche Fähigkeiten und Stärken zeichnen einen erfolgreichen Verkäufer aus? Es reicht nicht, nur kontaktfreudig zu sein oder gut kommunizieren zu können. Vor allem in der Anfangsphase ist es wichtig, belastbar zu sein und Niederlagen gut wegstecken zu können.

Es ist ein breites Spektrum, das gute Verkäufer abdecken müssen. Nicht zuletzt sollten sie Spaß daran haben, an ihre Aufgabe heranzugehen, eine Portion Leichtigkeit besitzen, überzeugen können und ergebnisorientiert sein. Wer diesen Anforderungen nicht standhält, wird sich schwertun und letztlich scheitern. Es gibt auch immer einige Mitarbeiter, die einfach nicht in die Position passen, die sie zu besetzen versuchen. Und in manchen Fällen können Personen, die sogar gut passen würden, je nach den Umständen ebenfalls scheitern. Aber warum scheitern Vertriebsmitarbeiter? Wir glauben, dass dies die fünf Hauptgründe sind:

1. Unklares Bild über persönliches Profil ...

Viele Kandidaten für eine Aufgabe als Verkäufer gehen davon aus, dass, wenn das Unternehmen ihnen nur die richtigen Informationen oder die notwendige Ausbildung zur Verfügung stellt, sie ohne weitere Probleme erfolgreiche Verkäufer sein werden. Sie sehen die Tätigkeit des Verkaufens als Technik, die aus Produkt, Preis und anderen Informationen besteht und sie mit ihrem ja schon oftmals gelobten Intellekt hier gewinnen werden.

Dies ist weit gefehlt.

Es gibt viele Gründe, warum jemand nach kurzer Zeit im Vertrieb aufgibt ... die wenigsten Interessenten für den Verkäuferberuf können sich vorstellen, dass der Grund für ihr Scheitern mit ihrer eigenen Persönlichkeit zu tun haben könnte. Schließlich sind sie ja bisher immer gut zurecht gekommen ... Schule, Sport, Freundin ... alles im Lack ...

Der Kernpunkt: Wie gehe ich mit Absagen um?

Allgemein werden als Persönlichkeitsmerkmale des erfolgreichen Verkäufers die Punkte Extrovertiertheit, Kreativität, Menschennähe etc. genannt. Gerade hierauf sind die Kandidaten ja besonders stolz und erwähnen diese Dinge gerne in den Vorstellungsgesprächen. Wenn ein möglicher Kunde „Nein“ sagt – teilweise, in recht schroffer Form – wird dies gerade vom noch unerfahrenen Verkäufer als außerordentliche Zurückweisung und Kränkung empfunden. Hiermit professionell umzugehen, ist nicht einfach und muss geübt werden ... der Kandidat muss eine sichere Antwort auf diese Frage haben.

Bleibt diese aus oder wird sie nur "verwischt" bearbeitet, ist das Scheitern programmiert.

2. Auf wessen Seite stehe ich: Arbeitgeber oder Kunde ... ?

Bis zur Unerträglichkeit wird der Begriff "Partnerschaft" von Unternehmen genutzt um zum Ausdruck zu bringen, dass ihnen das Interesse des Kunden über allem steht. Für Anfänger im Vertrieb ist dieses Schlagwort sehr wohltuend; denken sie doch, dass dies die entscheidende Formel für Erfolg ist. Tatsächlich stellt sich nach kürzester Zeit aber heraus, dass der Verkäufer die Aufgabe hat, die Interessen beider

Das komplette 5-seitige Whitepaper erhalten Sie sofort kostenlos an Ihre E-Mail-Adresse als PDF-Dokument zugesandt.

Geben Sie als Stichwort ein: [Whitepaper – Warum Junior-Verkäufer scheitern](#)

