

Verkäufer stürzen ab, weil ...

Was sind die häufigsten Gründe, weshalb auch etablierte Verkäufer versagen?



Verkäufer stürzen ab ... *weil sie Einzelkämpfer sind oder sein wollen ...*
Nur die wenigsten Menschen können über eine längere Zeit ausschließlich aufgrund eigenen Antriebs arbeiten.
Deshalb sind ja auch die allermeisten Menschen in Tätigkeiten, in denen sie, manchmal mehr, manchmal weniger, ihre Arbeitsinhalte von einem Vorgesetzten erhalten.

Kaum ein Beschäftigter ist dem Risiko eines Absturzes so sehr ausgesetzt wie

der Verkäufer im Außendienst. Dies hängt damit zusammen, dass der Verkäufer traditionell als Einzelkämpfer angesehen wird, der Kraft seiner "überzeugenden Persönlichkeit" erfolgreich ist – erfolgreich zu sein hat! Und diese "Persönlichkeit" hat der Verkäufer oder er hat sie nicht, sagt der Verkaufsleiter. Das fatale dabei ist, dass Verkäufer diesen Eindruck durch eigenes Zutun unterstützen. Der vermeintliche Vorteil für sie ist, dass sie in Ruhe gelassen werden und ihre Aktivitäten nach eigenem besten Wissen steuern können. Das schöne Gefühl der Freiheit!

Mancher Verkaufsleiter akzeptiert das ebenfalls gerne und lässt seine Vertriebsmitarbeiter, die langjährig in ihrer Branche zu Hause sind nach der Devise „Passt schon!“ mit Vergnügen alleine laufen – das macht ihm vordergründig doch die Arbeit leichter.

Damit ist der Verkäufer völlig alleine – vor allem bei der Bewältigung von Misserfolg, den er auf Grund seiner langjährigen Erfahrung und seiner starken Persönlichkeit nicht haben darf. Wenn das nur ein Ausrutscher innerhalb einer Kette von Erfolgserlebnissen ist, dann wird er sicher gut damit umgehen können. Die reale Praxis zeigt jedoch, dass Schiffbrüche im Verkäuferalltag durchaus die Regel sind. Die Folge: massiv ansteigende Frustration. Psychologen sagen, dass häufige Frustrationserlebnisse typischerweise zu einer Leistungsverminderung führen. Es ist nicht jedermannss Sache, auf Dauer mit solch belastenden Situationen umzugehen.

Er wird nach den Gründen für die Misserfolge suchen und wird dabei auch fündig. Er sieht vor allem die Unfähigkeit der Anderen. Oft ist es die eigene Organisation, mal ist es Marketing, das keine guten Leads bereitstellt – oder es ist das nicht wettbewerbsfähige Produkt, der zu hohe Preis, zunehmender administrativer Aufwand, die miese wirtschaftliche Situation der Branche – oder es sind die Kunden selbst. Auf all das wird er sich konzentrieren, all dies Negative auch versuchen zu beweisen. Das

bedeutet, dass er viel seiner Energien in Aktivitäten investiert, die ihn nicht weiter bringen und ihn noch tiefer in die Sackgasse führen.

Die Art und Weise, wie er mit Misserfolgen umgeht, ist entscheidend dafür, inwieweit er seine Leistungsfähigkeit, seine Erfolgsspur wieder finden kann. Ist er in der Lage, alle negativen Gesichtspunkte und Ausreden beiseite zu legen und aktiv an die Realität heranzugehen? Kann er sich kritisch mit der schwierigen Verkaufssituation auseinandersetzen und damit den Weg bereiten, aus einem Misserfolg zu lernen? Letztlich ist es in den meisten Fällen der Verkäufer selbst, der seine Verkaufsbilanz in bedeutendem Ausmaß beeinflusst. Disziplin, Beharrlichkeit, Selbstbewusstsein und positive innere Einstellung wirken sich stärker auf den Vertriebserfolg aus als erlernte Verkaufstechniken. Im Umkehrschluss sind häufige Ursachen für Fehlschläge im Verkauf in der Persönlichkeit des Vertriebsmitarbeiters zu finden. Dahinter steckt dann z. B. Frustration durch negativen Umgang mit Misserfolgen, eine gewisse Bequemlichkeit kombiniert mit seltenem Verlassen der „Komfortzone“ oder das eigene Ego steht vor dem Kundeninteresse.

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

Geben Sie als Stichwort ein: [Whitepaper – Verkäufer stürzen ab](#)

Hier klicken ↗

