10 Tipps von Jetzt-mehr-machen um in schwierigen Zeiten erfolgreich zu sein!

Auch wenn die Rahmenbedingungen in manchen Zeiten fur den Vertrieb recht hart sind, Sie können immer aus eigener Kraft erfolgreich dagegensteuern.

10 Tipps von Jetzt-mehr-machen um in schwierigen Zeiten erfolgreich zu sein.

1. Arbeiten Sie zielorientiert
Setzen Sie sich ehrgeizige, aber erreichbare Ziele. Auch kleine Erfolge auf dem Weg zur Zielerreichung geben Ihnen die Kraft, die Sie jetzt brauchen. Wenn Sie zu hohen Zielen hinterher rennen, sind Sie im permanenten Zustand der Frustration. Formulieren Sie statt dessen Etappenziele, die Sie mit Anstrengung auch erreichen können. Damit schaffen Sie sich selbst viele kleine Erfolgserlebnisse und werden immer stärker und zuversichtlicher.

2. Pflegen Sie eine positive Einstellung
Gehen Sie Pessimisten und Jammerern besser aus dem Weg. Wenn andere über die 10 Tipps, wie Sie auch in schwierigen Zeiten verkaufen Konjunktur klagen und um ihre Zukunft fürchten ist das zwar nicht unrealistisch, aber es hilft Ihnen nicht weiter. Meiden Sie Menschen, die resigniert haben und nicht kämpfen wollen. Die ziehen Sie mit runter! Was Sie gerade jetzt brauchen, ist eine positive Einstellung zu Ihrer Aufgabe und zu den Herausforderungen Ihres Marktes. „Aus einem zaghaften Hintern kann kein fröhlicher Furz kommen!“ Nehmen Sie ein Blatt Papier, zeichnen ein T-Konto und schreiben alles Negative auf die linke Seite. Dann notieren Sie alles Positive. Sie werden feststellen, dass es genügend positive Fakten in Ihrem Dasein gibt. Also ist nicht alles so trübe.

3. Kein Selbstmitleid
Trauern Sie nicht den besseren Zeiten hinterher. Lassen Sie die Vergangenheit ruhen und stellen Sie sich mutig den neuen Anforderungen. Auch Krisenzeiten sind für Ihre persönliche Entwicklung nützlich. Denn wenn Sie es geschafft haben, erfolgreich die Krisenzeiten gemanagt zu haben, dann haben Sie etwas erreicht, auf was Sie sehr stolz seien können. Das Leben besteht nun einmal aus Zyklen der Freude und des Reichtums und aus schwierigen bis fürchterlichen Zeiten. In einer Hochkonjunktur verkaufen auch die mittelmäßigen Verkäufer akzeptabel, in Krisenzeiten schaffen das nur die Könner. Beschließen Sie, zu den Könnern zu gehören.

4. Konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche
Verschwenden Sie keine Zeit für Arbeiten, die nichts mit Ihrer Zielerreichung zu tun haben. Jedes Kundengespräch vor Ort und jede verkäuferische Aktivität bringt Ihnen etwas. Auch wenn Sie die Früchte daraus erst später ernten werden. Reduzieren Sie Ihre Fahrt- und Ausfallzeiten durch eine noch weiter optimierte Eigenorganisation. Gönnen Sie sich Pausen für Ihre Entspannung und zum Wiederaufladen. Aber vertrödeln Sie Ihre Zeit gerade jetzt nie mit überflüssigen Tätigkeiten! Nicht tun und sich bedauern , ist eine überflüssige Tätigkeit.

5. Seien Sie mutig
Agieren Sie nach dem Motto: „Jetzt erst recht!“. Statt mit anderen die schlechten Zeiten zu bejammern, krempeln Sie die Ärmel hoch und testen, was wirklich in Ihnen steckt. Gerade jetzt akquirieren Sie noch intensiver Neukunden, gerade jetzt greifen Sie Wettbewerbskunden an, gerade jetzt sind Sie deutlich in Ihrem Gebiet präsent, gerade jetzt feilen Sie an Ihrer Strategie, gerade jetzt optimieren Sie Ihre verkäuferischen Fähigkeiten, gerade jetzt probieren Sie auch mal andere Wege aus.

6. Aktivität
Bringen Sie sich in das Gedächtnis Ihrer Kunden. Auch wenn die Kunden derzeit nichts investieren können, soll Ihr Name und Ihr Angebot in deren Gedankenwelt präsent sein. Wenn nicht viel Tagesgeschäft läuft, haben Sie Zeit, die Dinge zu tun, die sonst zu kurz kommen. In dieser Zeit haben Sie weniger Druck durch das Alltagsgeschäft und können sich kreative Vorschläge ausdenken, mit denen Sie Ihre Kunden kontaktieren. Kontaktieren Sie die Kunden, die in der Vergangenheit in Ihrer Prioritätsliste weiter hinten waren. Sie werden überrascht sein, welche neuen Erkenntnisse sich auftun.

7. Beharrlichkeit
Bleiben Sie dem Kunden so in Erinnerung, dass er zuerst an Sie denkt, wenn er wieder investieren kann. Seinen Sie konsequent über die unterschiedlichen Kommunikationskanäle (Telefon, E-Mail, Brief, Besuch) präsent, ohne lästig zu wirken.

8. Erhöhen Sie Ihre Schlagzahl
Erhöhen Sie Ihre Aktivität, aber arbeiten Sie systematisch nach Ihrem Plan und werden Sie nicht hektisch und ungeduldig. Jetzt fordert die Situation von Ihnen, früher aufzustehen, länger zu arbeiten, noch genauer zu planen, auch mal ein Risiko einzugehen.

9. Pflegen Sie Ihre Gesundheit
Achten Sie gerade jetzt auf Ihre körperliche und mentale Fitness. Ernähren Sie sich wieder bewusster und gesünder. Meiden Sie Fertiggerichte und Fast-Food-Lokale. Informieren Sie sich über den Gehalt der verschiedenen Lebensmittel, damit Sie sich nicht mit Sachen vollpumpen, die nichts bringen. Beispielsweise hat der übliche Salatkopf aus dem Supermarkt ernährungsphysiologisch den Gehalt ein Blattes Löschpapier. Wenn möglich, nehmen Sie 3 Mahlzeiten am Tag ein und essen Sie mit Genuss und nicht nur, um satt zuwerden. Ausdauersportarten wie Joggen und Radfahren bringen Ihnen mehr als Golf und Tennis.

10. Wirken Sie gelassen

Demonstrieren Sie nach außen Gelassenheit und üben Sie keinen unnötigen Druck auf sich und Ihre Kunden aus. Das wirkt verkrampft. Wenn der Kunde spürt, dass Sie unbedingt Abschlüsse brauchen, wird er bei Ihnen nicht kaufen.