

Verkäufer-Fitness-Test

Dieser Selbsttest wird nur wenige Minuten in Anspruch nehmen und doch werden Sie als Ergebnis eine Standortbestimmung über Ihr Potenzial als Verkäufer erhalten.

Nun geht es darum, dass alle Antworten einer ungeschönten Wahrheit entsprechen. Sonst wäre die Zeit die Sie in die Beantwortung der Fragen investieren für immer verloren. Also schauen Sie in den Spiegel und halten Sie fest wie Sie sich derzeit als Verkäuferin oder Verkäufer sehen.

Nur Sie bestimmen wer diese Auswertung am Ende zu sehen bekommt. Vermutlich werden Sie die Ergebnisse niemandem zeigen. Und das ist OK!

Sollten Sie am Ende zum Entschluss kommen etwas zu verändern, damit sich Ihre Verkaufsleistung ändert, dann können Sie immer noch in Ruhe überlegen wer Sie dabei unterstützen könnte.

Meist genügt jedoch der grundehrliche Spiegelblick um sich wachzurütteln und ins Handeln zu kommen.

Ich wünsche Ihnen wertvolle Erkenntnisse und auch für die Zukunft „Das perfekte Verkaufsgespräch.“ – Immer und immer wieder!

Ihr



Thomas Pelzl

Gewohnheiten

Gewohnheiten sind die größten Stolperstellen im Verkauf. Wenn Verkäufer Gewohnheiten leben die grundsätzlich noch mehr Erfolg verhindern, kann keine Veränderung ins Positive eintreten.

Als Gewohnheit wird eine unter gleichartigen Bedingungen entwickelte Reaktionsweise bezeichnet, die durch Wiederholung verinnerlicht wurde und beim Erleben gleichartiger Situationsbedingungen wie "automatisch" nach demselben Reaktionsschema ausgeführt wird, wenn sie nicht bewusst vermieden, unterdrückt oder verändert wird.

Nach Gewohnheiten zu handeln ist der Weg des geringsten Widerstandes. Alles was wir tun wie gewöhnlich ist bekannt – gibt Sicherheit. Veränderung bedeutet Anstrengung, manchmal sogar Schmerz. Doch nur Veränderung bringt andere Ergebnisse.

Persönliche Gewohnheiten zu durchleuchten ist notwendig, um Veränderung zu erfahren. Jeder einzelne Punkt im folgenden Test bringt Ihnen eine Erkenntnis über Ihre speziellen Gewohnheiten. Gewohnheiten können förderlich oder hemmend sein.

Wenn Sie beim Test zur Erkenntnis kommen, dass Sie einen Punkt bereits gut machen, sind Sie in diesem Bereich am Ziel. Wenn Sie herausfinden, dass Sie etwas verändern sollten, um die gewünschten Ergebnisse zu erzielen, lohnt es sich eine Veränderung einzuleiten.

Stellen Sie sich dabei die Frage nach der Sinnhaftigkeit.

Warum möchte ich das?

Die folgenden Listen helfen Ihnen wichtigste Punkte zu durchleuchten, am Ende die Gewinnbringendsten zu selektieren und Maßnahmen zur Veränderung zu ergreifen.

Testen wir zuerst die drei großen Felder der Gewohnheiten.

Sind Sie bereit? - Und los ...

Bereich: Gewohnheit - Disziplin	Antwort Ist-Zustand	schon ideal	kann ich optimieren
Bin ich morgens zu einer festgelegten Zeit am Arbeitsplatz? <i>(Im Innen- oder Außendienst, fester Rhythmus, Routine, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Um wie viel Uhr starte ich mit dem „Verkauf“? <i>(tatsächliche Kontaktaufnahme zu Interessenten und Kunden, etc.)</i>	_____ Uhr	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wie viele Pausen mache ich über den Tag verteilt? <i>(Kaffeepausen, Mittagspause, Abendessen, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lege ich Pausen zu festgelegten Zeiten ein? <i>(Plane ich optimal oder sind Pausen eher „zufällig“?)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wie lange ist meine „aktive“ Verkaufszeit pro Tag? <i>(reine Verkaufszeit! – netto!)</i>	_____ min.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Führe ich meine „aktive Verkaufszeit“ zu festgelegten Zeiten aus? <i>(Rhythmus, immer gleiches Verhalten, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kann ich konzentriert arbeiten? <i>(körperlich und geistig, Störung am Arbeitsplatz, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Habe ich die Eigenschaft Begonnenes zu Ende bringen? <i>(Motivation, Lust, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gebe ich schnell auf wenn Probleme auftreten? <i>(Durchhaltevermögen, Wille, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Bereich: Gewohnheit – Verhalten	Antwort Ist-Zustand	schon ideal	kann ich optimieren
Lasse ich mich leicht ablenken? <i>(Schwatzen mit Kollegen, eMails, Post, Internet surfen, Privates, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Möchte ich (jedem) alles recht machen? <i>(NEIN sagen können, freiwillig Jobs übernehmen, zu viele Gedanken machen, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Möchte ich immer erreichbar sein? <i>(Handy, eMail, keine Rufumleitung, auch privat erreichbar, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Möchte ich für alles selbst zuständig sein? <i>(nicht delegieren, Dinge an sich nehmen, wenig Vertrauen in Mitarbeiter, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lasse ich mich leicht demotivieren? <i>(Durch Ereignisse, Gespräche mit Kollegen und Interessenten oder Kunden, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Neige ich dazu Kritik persönlich zu nehmen? <i>(leicht verletztlich sein, nachdenklich werden, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Konzentriere ich mich auf das Wesentliche? <i>(aktive Verkaufszeit, Wichtiges, Anbahnung, Abschluss, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Schiebe ich Arbeit vor mir her? <i>(Aufschieberitis, immer und immer wieder)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Arbeite ich nach Plan? <i>(regelmäßige Tätigkeiten wie „anrufen“, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lese und beantworte ich eMails sofort wenn ich sie erhalte? <i>(eMail-Programm häufig / immer geöffnet, Pop-Up-Fenster aktiviert, Alarmton, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Schaue ich „sofort“ in die Post wenn ich sie erhalte? <i>(öffnen und weglegen, sofort bearbeiten, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind „interne“ Besprechungen effektiv durchgeführt? <i>(Agenda, kurz und knackig, Ergebnisse, ToDo's, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Bereich: Gewohnheit – Organisation / Arbeitsplatz	Antwort Ist-Zustand	schon ideal	kann ich optimieren
Mache ich eine schriftliche Zielplanung? <i>(Jahres-, Wochen- und Tagesplanung, wann, was erreichen, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Plane ich meine (tägliche) Arbeitszeit? <i>(wann, was erledigen, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Habe ich genügend Adressen um flüssig arbeiten zu können? <i>(mind. nächsten Tag vorbereitet, Reserve-Adressen, ohne Unterbruch, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind meine Adressen gut aufbereitet? <i>(Telefonnummern, Ansprechpartner, Argumente für das Gespräch, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bin ich Perfektionist? <i>(alles perfekt haben wollen, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Habe ich einen Überblick über meine Aufgaben? <i>(Zusammenhänge kennen, Prioritäten, Status des Projektes, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verbringe ich immer wieder Zeit mit Suchen von Informationen? <i>(Zettelwirtschaft, Papierstapel, in Ordnern, auf Festplatten, eMails, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ist mein Schreibtisch „Lagerfläche“ für unerledigte Arbeiten? <i>(„Volltischler“, Papierstapel, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hat meine Ablage System? <i>(finden von Vorgängen / Informationen, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Entsorge ich alte Informationen (Papier, eMails, Zeitungen, etc.)? <i>(wegschmeißen, löschen, Mut zur Lücke, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Zwischenstand

Mittlerweile haben Sie einen ersten Eindruck über einen großen Teil Ihrer Gewohnheiten.

Wenn Sie sich Ihre jeweiligen Ergebnisse in der Spalte „*kann ich optimieren*“ anschauen ... haben Sie nun „Hausaufgaben“? Wenn „JA“ – dann machen auf den Weg und optimieren Sie einzelne Punkte. Einen nach dem anderen. Denn wenn Sie dies Stück für Stück erledigen, werden Sie erfolgreich sein und stets genügend Aufmerksamkeit und Energie zur Umsetzung haben.

Ihr Know-how als Verkäufer/in

Schauen wir auf den folgenden Seiten nochmals etwas tiefer in Ihre vierte Gewohnheit – vermutlich Ihre Wichtigste auf dem Weg zu einem neuen Ziel - Ihre „*Fertigkeiten im Verkauf*“.

Um optimal zu profitieren, beantworten Sie auch folgende Fragen grundehrlich ...

Bereich: Gewohnheit – Fertigkeiten im Verkaufsgespräch – Teil 1	Antwort Ist-Zustand	schon ideal	kann ich optimieren
Bin ich darauf eingestellt im Verkauf erfolgreich zu sein? <i>(Stimmen meine Glaubenssätze? Glaube ich an mich, an mein Produkt und an den Abschluss?)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Habe ich die Nutzen meiner Produkte schriftlich formuliert? <i>(Habe ich mein Angebot so formuliert, dass meine Gesprächspartner verstehen welche Nutzen ich stifte? Wird klar durch was und wie ich seine Situation besser mache?)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Habe ich die häufigsten Widerstände in Ruhe beantwortet? <i>(Kenne ich die Standardwiderstände [Einwände und Vorwände] meiner Gesprächspartner? Habe ich mir bereits vor einem Verkaufsgespräch Gedanken darüber gemacht wie ich reagiere wenn ich diese abwehrenden Argumente höre?)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Habe ich meine Zielgruppe gut ausgewählt? <i>(Genau für diese Zielgruppe habe ich Lösungen? Lösungen die Ihnen Mehrwert bringen!)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Habe ich geübt wie ich bei einer Akquise Kontakt aufnehmen kann? <i>(Habe ich die richtigen Argumente [formulierte Nutzen] um meinen Gesprächspartner für ein Gespräch oder Treffen mit mir zu motivieren?)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kenne ich verschiedene Wege zu meinem Ansprechpartner? <i>(Welche Info gebe ich der Zentrale, welche dem Sekretariat und welche dem Kollegen? Und wie motiviere ich diese Menschen mich zu verbinden?)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bin ich auf Gespräche vorbereitet? <i>(Habe ich mir Informationen beschafft, verschiedene Checklisten erstellt, Fragen vorbereitet, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kann ich das Gespräch steuern? <i>(Höre ich genau hin? Kann ich gute Fragen stellen? Habe ich Ziele vor den Augen? Mache ich eine fachgerechte Bedarfsergründung?)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bespreche ich das Wesentliche? <i>(Finde ich die wesentlichen Bedürfnisse heraus?)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Komme ich rasch auf das Thema zu sprechen? <i>(Ist mein Small-Talk in einem vernünftigen Verhältnis? Komme ich unverblümt auf den Kern des Gespräches zu sprechen?)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bin ich durchweg aufmerksam? <i>(Aufmerksamkeit, Hinhören, Signale und Reaktionen, mich darauf einstellen, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Habe ich den Mut zum Abschluss wenn es so weit ist? <i>(Kaufsignale beachten, eigene Sicherheit, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ist meine Gesprächsführung zielstrebig? <i>(Bin ich konzentriert? Möchte ich Verkaufen und möchte ich meinen Gesprächspartnern erstklassige Lösungen bieten?)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Habe ich die Bedarfsergründung gut trainiert? <i>(Habe ich mir Checklisten, Argumente und Ideen ausreichend erarbeitet?)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bin ich auf Zusatzverkäufe vorbereitet? <i>(Kenne ich meine Angebote? Habe ich genügend Produkte [Ware oder/und Dienstleistungen] die ich bei meinem Gesprächspartner anbieten kann?)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Spreche ich regelmäßig Zusatzverkäufe an? <i>(Ist Zusätzliches zu Verkaufen mein Alltag? Habe ich wirkungsvolle Formulierungen trainiert?)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Habe ich Checklisten für eingehende Anrufe? <i>(verschiedene Situationen, griffbereit, geübt, optimiert, dabei natürlich sein, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hole ich mir automatisch Weiterempfehlungen? <i>(Mache ich das regelmäßig?, Sind die richtigen Formulierungen parat, Ist bei mir der notwendige Mut vorhanden?)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Bereich: Gewohnheit – Fertigkeiten im Verkaufsgespräch – Teil 2	Antwort Ist-Zustand	schon ideal	kann ich optimieren
Frage ich so lange, bis ich alle Antworten habe um mir ein genaues Bild von seiner Situation zu machen? <i>(Bin ich nie zu früh zufrieden? Bin ich wissbegierig solange die Stimmung gut ist?)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kenne ich immer den nächsten Schritt im Verkaufsprozess?? <i>(Weiss ich wo ich stehe?)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bin ich und dränge ich in meinen Gesprächen auf Verbindlichkeit? <i>(Weiss ich wie es von diesem Punkt aus weiter geht? Gehe ich immer mit einer Vereinbarung auseinander?)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dokumentiere ich meine Verkaufsgespräche genau? <i>(Halte ich alle Informationen und Zusammenhänge schriftlich fest?)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Habe ich einen Plan für mein nächstes Zusammentreffen definiert? <i>(Notiere ich mir unmittelbar nach meinen letzten Termin alle wichtigen Informationen damit so sinnvolle nächste Aktionen geplant werden können?)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kann ich loslassen, sobald ich feststelle, dass ich im Moment nicht verkaufen kann? <i>(Erkenne ich eine Situation ohne Chancen oder halte ich daran fest bis ich nach vielen Enttäuschungen offiziell darüber informiert werde, dass es nichts wird [Absage]?)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Schaue ich in den „Spiegel“ nach einem Verkaufsgespräch? <i>(Weiß ich was ich in einem Verkaufsgespräch geleistet habe? Prüfe ich regelmäßig mein Lernpotenzial? Optimierte ich meine Schwachstellen zielgerichtet?)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kann ich mich selbst motivieren ein guter Verkäufer zu sein? <i>(Kenn ich Möglichkeiten mich in eine gute Stimmung zu versetzen? Kann ich eine positive Stimmung [jederzeit] „abrufen“?)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Weiß ich was Spritzenverkäufer ausmacht? <i>(Lerne ich von Verkäufern die bessere Ergebnisse erzielen als ich? Bin ich kommunikativ und auf der Suche nach Optimierung?)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Wenn Sie sich Ihre jeweiligen Ergebnisse in der Spalte „kann ich optimieren“ anschauen ... haben Sie nun zusätzliche „Hausaufgaben“? Gehen Sie Ihr Verbesserungspotenzial Stück für Stück an, dann werden Sie schon in Kürze von den Optimierungen profitieren. *Ich wünsche es Ihnen von Herzen! Thomas Pelzl*

Weitere kostenfreie Unterstützungen für Ihre permanente Weiterentwicklung im Verkauf:

- Im **Verkäufer-Blog** erhalten Sie jeden Montag einen umfangreichen und gewinnbringenden Impuls für Ihren Verkauf: <https://www.thomaspelzl.de/blog/>
Dort finden Sie auch ein größeres Archiv zu verschiedenen Themen wie Akquisition, Zusatzverkauf, Einwandbehandlung, Preisverhandlung, Persönlichkeit und Verkaufsabschluss.
- Über die **Impuls-Tankstelle für Verkäufer** lernen Sie alle 14 Tage weitere Verkaufsfachwissen und jedes Mal eine wirkungsvolle Einwandbehandlung kennen:
<https://www.thomaspelzl.de/verk%C3%A4ufer-hilfen/impuls-tankstelle/>