

---

# „Der Kunde unser Gast“

Ein „Verkaufs-Buch“ über Einstellung, Ziele, Erfolg, Abläufe und Kommunikation

Vom Verkäufer für Verkäufer

---

## **Einleitung**

Wer kennt nicht die Situationen, in denen man an sich selber zweifelt, ein Verkaufsgespräch nicht richtig oder lustlos abwickelt, unangenehme Aufgaben oder Gespräche immer wieder hinausschiebt oder sich einfach unsicher fühlt in dem was man tut? Vermutlich jeder. Und mit Sicherheit haben Sie auch schon solch unmotivierte Verkäufer oder Gesprächspartner erlebt und bemerkt, dass Ihr Gegenüber gar kein Interesse an Ihnen oder dem Gespräch hat. Ein super Gefühl wenn man nicht wahrgenommen oder nicht ernst genommen wird!!!

Dieses Buch soll einen Überblick darüber und Tipps dazu geben, was die richtige Einstellung ausmachen und bewegen kann, wie der innere Schweinehund bekämpft wird und wie ein optimales Verkaufsgespräch ablaufen kann.

Ein Buch über Einstellung, Motivation und Zielsetzungen. Drei Hauptbegriffe, die darüber entscheiden, ob wir in einer Sache oder in einem Gespräch Erfolg haben werden oder nicht. Nur zu einfach ist es, in den alten Mustern zu „hausen“ und ja nichts zu verändern

Wenn Sie dieses Buch als Verkäufer lesen, dann werden Sie sich hoffentlich nicht wieder erkennen, denn anwesende Leser oder Leserinnen sind natürlich immer ausgeschlossen. Wenn die vor Ihnen liegenden Seiten aber doch das eine oder andere „Take-away“ für Sie bietet und Ihnen hilft, aus dem Mittelmaß auszubrechen, dann freut es mich unheimlich. Denn das Prinzip ist eigentlich ganz einfach: „Wenn Sie so denken wie Sie immer gedacht haben, dann werden Sie auch so handeln wie Sie immer gehandelt haben“.

Der Inhalt der folgenden Seiten stammt aus erfahrenem, erlebtem, erzähltem, gelesenen und fachlichem Background einer 26 jährigen Sportartikel-Verkäufer und Verkaufstrainer Tätigkeit.

Viel Spass, und schmunzeln Sie ruhig, wenn Ihnen danach ist...