

Tor zum Erfolg

Liebe Vertriebsmitarbeiterinnen- und mitarbeiter,

mit dieser Überschrift, die ich von dem Buch unseres Verkaufstrainers, Herrn Wittmann, abgeleitet habe, möchte ich Sie ermutigen, deutlich häufiger als in der Vergangenheit die von uns angebotenen Schulungen zu besuchen.

Jeder Profi weiß, dass nur ständiges Training ihm sein Niveau erhält oder ihn im Idealfall immer besser macht. Niemand im Sport käme auf die Idee, dass trainieren nicht notwendig wäre. Ebenso wie die Muskeln braucht aber auch unser Gehirn regelmäßiges Training, um sich zu entwickeln.

Das Buch von Herrn Wittmann beschäftigt sich daher auch folgerichtig damit, was den Erfolgreichen von dem Nichterfolgreichen unterscheidet.

Ein aus meiner Sicht einprägsamer Spruch darin lautet:

"Gewonnen und verloren wird zwischen den Ohren"

Dabei haben auch die Erfolgreichen oft verloren, sind aber immer einmal mehr aufgestanden als sie hingefallen sind und haben den Nichterfolg durch Analyse genutzt, um sich zu verbessern. Und irgendwann hatten sie den Dreh raus.

Der Erfolglose weiß in der Regel genau was er bräuchte und derzeit nicht hat, um zu verkaufen. Der Erfolgreiche weiß was er hat, um zu verkaufen. Für den Erfolglosen ist der Preis häufig das Problem. Für den Erfolgreichen spielt der Preis keine Rolle.

Das dem so ist erfahren wir immer wieder im Gespräch mit verschiedenen Menschen. Aber warum ist das so. Dies ist die alles entscheidende Frage und deren Beantwortung heißt:

"Die ERFOLGREICHEN wissen was sie wollen, richten alle Aktivitäten auf dieses Ziel aus und trainieren so lange, bis sie den Dreh raus haben".

Dies gilt sowohl für Spitzengeiger, Fußballer, und Spitzenverkäufer!

Deshalb lassen Sie uns in den kommenden Monaten gemeinsam mit den besten Trainern intensiv daran arbeiten, dies Ziel zu erreichen.

Bitte melden Sie sich hierzu im Sekretariat in Weinsheim an und beginnen Sie heute mit dem Start in ein erfolgreicheres Verkaufsleben.

Ihr

~~J. Wittmann~~