

Technik oder Fokus?

Liebe Leserin, lieber Leser,

Neulich hatte ich ein wunderbares Training bei einem ganz großen Unternehmen der IT-Branche mit mehreren hundert Mitarbeitern. Am Ende des zweiten Trainings-Tages meinte dann ein Teilnehmer zu mir: „Herr Remscheidt, morgen bin ich da und da, dort werde ich das und das (vom Gelernten) ausprobieren. Ich habe 3.800 Euro Spielraum. Bei diesem Großprojekt wollen die noch einen Rabatt und ich muss was liefern können. Nach Ihrem Training versuche ich aber mal mit 3.000 Euro durchzukommen.“

Ich antwortete: „Das ist richtig löblich, das finde ich gut. Da haben Sie auch eine hohe Wahrscheinlichkeit, dass das klappt. Nur die Frage, die ich mir stelle, warum gehen Sie nicht in das Gespräch und versuchen nur 1.000 Euro Rabatt zu geben?“

„Keine Ahnung...“

Dann haben wir uns auf diese Summe verständigt, mit Handschlag und ‚Hey, Morgen 1.000 Euro‘ und der Mann rief mich noch am gleichen Abend an. „Herr Remscheidt, es sind genau 1.000 Euro geworden.“

„Dann muss ich mich wohl bei Ihnen entschuldigen“, sagte ich. „Ich hätte wahrscheinlich intensiver mit Ihnen darüber sprechen müssen, dass Sie nur 500, 300 oder gar keinen Rabatt geben.“

Haben Sie jetzt aufgrund Ihrer Technik, mit dem neu gelernten Wissen, weniger Rabatt gegeben oder haben Sie mit der richtigen Einstellung Ihrem Unternehmen 2.800 Euro gespart?“

„Im Grunde genommen, war es die Einstellung. Ich habe mich darauf fokussiert, ich wollte das erreichen und ich habe es durchgezogen!“

„Super. Jetzt machen Sie bitte eins, jetzt gehen Sie zu Ihrem Chef und sagen Sie: Hey ich war heute ein richtig guter Mitarbeiter. Ich hatte so viel Spielraum und habe es geschafft, nur 1.000 Euro Rabatt zu geben. Und was wird das denn jetzt bedeuten für Sie und für das Unternehmen, wenn Sie jetzt grundsätzlich immer nur noch die Hälfte oder ein Drittel Rabatt gewähren? Wäre das möglich?“

„Ja, das müsste ich doch eigentlich hinkriegen“, meinte der Anrufer.

„Dann sollten Sie in Zukunft bei Ihren Angeboten ziemlich genau überlegen: Worauf fokussiere ich mich, was will ich erreichen?“

Wie sieht es bei Ihnen aus? Techniken haben Sie genug gelernt und Sie beherrschen die meisten auch. Aber wie sieht es mit Ihrer Fokussierung aus?

- Alleinauftrag oder Allgemeinauftrag?
- Volle Verkäufer-Provision oder „kostenlos für den Eigentümer“?
- Marktgerechter Preis oder „Mission Impossible“?

Überdenken Sie doch in der nächsten Woche auch einmal Ihre inneren Einstellungen, viel Erfolg wünscht Ihnen Ihr Mark Remscheidt



VERKAUFS-KOLUMNE VON MARK REMSCHEIDT

In dieser Kolumne von Verkaufstrainer Mark Remscheidt finden Sie regelmäßig Tipps, neue Ideen und Anregungen für engagierte Vermarkter.



