

# Selbsttest zur inneren Einstellung

Kunden nutzen heute alle Kanäle, um sich über bestimmte Produkte und Dienstleistungen zu informieren. Was im Gegenzug geschätzt wird, ist eine individuelle Beratung und entsprechender Service. Damit Beratung und Angebote auch fruchten, benötigen Sie die Fähigkeit, Signale, die ein Kunde sendet, auch genauestens aufzuspüren. Was bewegt einen Kunden, wenn er nach einem bestimmten Produkt verlangt? Prüfen Sie, ob Ihre innere Einstellung, Ihre Persönlichkeit und Ihre aktuelle Tätigkeit zueinander passen.

		Ja	Nein
1.	Mir fällt es leicht zu erkennen, was andere gerne haben.		
2.	Wenn ich zu einer Feier eingeladen bin, bei der ich nur den Gastgeber kenne, gehe ich mit besonderer Freude hin.		
3.	Wenn ich von meinen Freunden etwas will, weiß ich ganz genau, wie ich das bekomme.		
4.	Ich erzähle gerne Geschichten.		
5.	Ich halte mich orientierend an Anweisungen.		
6.	Anderen einen Wunsch erfüllen macht mir Freude.		
7.	Ich schaue mich in neuen Gebäuden gerne um.		
8.	Im Urlaub bevorzuge ich Ziele, die mir viele Aktivitäten ermöglichen.		
9.	In einer fremden Stadt fällt es mir leicht, mit Fremden in Kontakt zu kommen.		
10.	Wenn ich mir etwas vorgenommen habe, dann erreiche ich das auch meistens.		
11.	Wenn ich mich verfahren habe, so frage ich gerne nach dem Weg.		
12.	Es macht mir Spaß herauszufinden, was anderen Menschen wichtig ist		
13.	Ich schätze grundsätzlich jeden Kunden.		
14.	Ich liebe es, meinen Kunden mein Angebot mit allen Sinnen zu präsentieren.		
15.	Auf mich kann man sich verlassen.		
16.	Meine Kunden erhalten genauso wie gute Freunde weitergehende Tipps von mir.		

# VERKAUFSTEST

17.	Meine Angebote sind mir sehr wichtig.		
18.	Wenn sich die Gelegenheit ergibt, sich etwas zu gönnen, dann tue ich das.		
19.	Ich zeige gerne meine Fachkompetenz.		
20.	Wenn ich mich für einen Weg entschieden habe, gibt es kein Rechts oder Links.		
21.	Ich bin froh, wenn ich meine Ruhe habe.		
22.	Ich schiebe unangenehme Aufgaben vor mir her.		
23.	Ich habe Angst vor einem Nein.		
24.	Ich bevorzuge Actionfilme gegenüber gefühlsreichen Filmen.		
25.	Verkaufen darf keinen Spaß machen		

## Testauswertung Innere Einstellung:

Frage 1 bis 16: jede **Ja**-Antwort ergibt **einen Punkt**

Frage 17 bis 25: jede **Nein**-Antwort ergibt **einen Punkt**

**22 bis 25 Punkte:** Aus dir wird ein richtiger Spitzenverkäufer. Du solltest nicht aufhören, wachsen zu lernen und dich weiterzuentwickeln. Der Erfolg von heute kann schon morgen wieder dein Sargnagel sein. Aber als Topverkäufer weißt du dies ja. Verkaufen macht dir Spaß, und jeder Spitzenverkäufer weiß: Wer seine Arbeit liebt, wird damit von selbst reich (reich im ganzheitlichem Sinne). Erfolgreiche Verkäufer ändern noch 10 % des Verhaltens und behalten 90 % bei, während erfolglose Verkäufer nur 10 % beibehalten und 90 % verändern müssen. Stelle dir selbst die qualitative Frage, was bei dir noch zu verändern ist. Und beginne damit, dies zu verändern – in den nächsten 72 Stunden. Und los!

**18 bis 21 Punkte:** Du bist schon auf einem guten Weg. Jedoch schlummert in dir noch ein gewaltiges Potenzial, das du unbedingt nutzen solltest. Viele Verkäufer, die nur durchschnittlich abschneiden, geben erst so richtig Gas, um es allen zu beweisen. Dabei vergessen sie, dass sich dabei auch die Fehler mit multiplizieren. Der Gärtner, der sich nur mit Unkrautjäten beschäftigt, verliert bald den Überblick in seinem Garten. Der Gärtner, der hingegen schon Pflanzen sät, die schneller wachsen als das Unkraut, genießt Ruhe und Ordnung in seinem Leben. Und Spitzenverkäufer wissen: Erst in der ruhigsten Minute klopfen dir die besten Fortschritte auf die Schulter. Bilde dich unbedingt weiter, um zu erkennen, wie du dein Potenzial richtig einsetzen kannst. Lies Bücher – besuche Seminare.

**15 bis 17 Punkte:** Bleibe unbedingt dran. Erst wenn du einmal den Geschmack des Verkaufserfolges genossen hast, packt dich der richtige Hunger. Auch im Alphabet kommt Arbeit vor Erfolg. Jeder, der dir erzählt, dass du als Couch-Potato erfolgreich wirst, bindet dir einen großen Bären auf. Nimm dein Leben selbst in die Hand! Warte nicht! Es ist besser, selbst sein Drehbuch zu schreiben, als nach dem Drehbuch der anderen leben zu müssen. Starte noch heute! Starte jetzt!

**Weniger als 15 Punkte:** Du hast Verbesserungspotenzial. Aber es gibt auch eine gute Nachricht. Du hast von allen Gruppen die höchste Verbesserungschance. Fange an mit Fragen. Stelle Fragen. Jedem Kunden – jeden Tag. Stelle aber qualitative Fragen. Je besser die Fragen, desto besser die Antworten. Fange damit an, dir selbst über dein Leben die besten Fragen zu stellen. z.B.: Leide ich unter der Morgenkrankheit – »mache ich morgen?« oder »Gibt es auch schöne Stunden beim Kunden?« Oder »Muss ich meinen Kunden aus dem Wege gehen, wenn ich sie abends in der Stadt treffe?« Oder »Habe ich Angst vor dem Telefonieren?«