

Halten Sie sich für einen Spitzenverkäufer?

Wie wichtig das Vertrauen, die persönliche Beziehung zu einem Kunden ist, erkennen Sie am besten an einem auch Ihnen bekannten Beispiel: Wechselt ein Verkäufer sein Unternehmen, nimmt er einen Großteil seiner Kunden mit. Darum werden Verkäufer oft abgeworben.

Durch sie kommen Unternehmen an neue Kunden. Vor kurzem erzählte mir ein Spitzenverkäufer von seinem größten Geschäftsabschluss. Auf meine Frage, wie er an den Kunden gekommen sei, sagte er: "Durch einen Kunden, der nicht bei mir gekauft hatte, der aber

so von meiner Persönlichkeit angetan war, dass er mich bei jeder Gelegenheit weiterempfohlen hat." Nicht jeder Mensch muss Ihr Kunde werden, aber immer mehr Menschen sollten von Ihrer Persönlichkeit begeistert sein, dann stellt sich Ihr Erfolg von ganz alleine ein.

Eigenschaften und Fähigkeiten eines Spitzenverkäufers

- ↑ Vorbild sein
- ↑ Einsatzbereitschaft
- ↑ Ausdauer
- ↑ Lebensfreude
- ↑ Zielstrebigkeit
- ↑ Disziplin
- ↑ Humor
- ↑ Pünktlichkeit
- ↑ Lernfähigkeit
- ↑ Kreativität
- ↑ Autorität
- ↑ Konzentration
- ↑ Führungswillen und -fähigkeit
- ↑ Gedächtnis
- ↑ Planvolles Vorgehen
- ↑ Gepflegte Kleidung
- ↑ Glück
- ↑ Redegewandtheit
- ↑ Risikobereitschaft
- ↑ Charme
- ↑ Vitalität
- ↑ Willenskraft
- ↑ Umsicht
- ↑ Verständnis
- ↑ Takt
- ↑ Toleranz
- ↑ Einfühlungsvermögen
- ↑ Freundlichkeit
- ↑ Konsequenz
- ↑ Harmonie ausstrahlen
- ↑ Entschlusskraft
- ↑ Dynamik
- ↑ Durchsetzungsvermögen
- ↑ Loyalität
- ↑ Diplomatie
- ↑ Fachwissen
- ↑ Unternehmerisches Denken
- ↑ Selbstbewusstsein
- ↑ Intelligenz
- ↑ Zuverlässigkeit
- ↑ Rückgrat
- ↑ Überzeugungskraft
- ↑ Dankbarkeit
- ↑ Mut
- ↑ Verantwortungsbewusstsein
- ↑ Selbstkritik
- ↑ Ehrlichkeit
- ↑ Ruhe
- ↑ Vertrauen ausstrahlen
- ↑ Brillanz
- ↑ Initiative
- ↑ Großzügigkeit
- ↑ Charisma
- ↑ Weitblick
- ↑ Fleiß
- ↑ Belastbarkeit
- ↑ Begeisterungsfähigkeit
- ↑ Offenheit
- ↑ Blickkontakt suchen
- ↑ Sich verkaufen können
- ↑ Loben können
- ↑ Menschenkenntnis
- ↑ Aufmerksamkeit
- ↑ Respekt
- ↑ Geduld
- ↑ Gelassenheit

Hand aufs Herz: Halten Sie sich für einen Spitzenverkäufer? Sie sind sich nicht sicher? Dann sollten Ihnen folgende Fragen dabei helfen, eine Antwort darauf zu finden:

- ✓ Verlasse ich mich bei meiner Arbeit auf mich selbst oder rechne ich mit der Hilfe anderer?
- ✓ Halte ich an meinem Ziel fest oder gebe ich leicht auf?

- ✓ In welchem Umfang kann man sich auf mich verlassen, dass ich alles in meinen Kräften Stehende tun werde, um meine Verantwortung voll wahrzunehmen?