

## Vorwort von Bodo Schäfer

„Was muss ich tun, um erfolgreich zu werden?“ Diese Frage stellte ich meinem Coach, als ich mit 26 Jahren pleite war. Seine Antwort überraschte mich: „Lernen Sie verkaufen.“ „Verkaufen?“ – fragte ich mich. Er erklärte mir: „Nur wer verkaufen kann, kann auch gut kommunizieren. Und nur wer gut kommunizieren kann, wird seine Ziele erreichen.“

Also lernte ich verkaufen: Als Student habe ich Versicherungen verkauft. Anfangs hätte ich mir sehr gewünscht, das vorliegende Buch von Marc M. Galal gehabt zu haben. Es ist ein hervorragender Leitfaden, der 99 Kernideen auf den Punkt bringt. Am besten lesen Sie jeden Tag einen Punkt. Immer wieder. Bis Sie ein Spitzenverkäufer sind.

Warum ist Verkaufen so wichtig? Warum hat mein Coach damals zu Recht behauptet: Verkaufen ist die Basis für jeden Erfolg? Darf ich Ihnen zwei Erklärungen anbieten? Die erste kommt aus meinem eigenen Leben. Mein erstes Buch wurde über zehn Millionen Mal verkauft. Warum? Weil ich es verkauft habe. Weil ich mich als Verkäufer gesehen habe und nicht als Autor. Nicht umsonst heißt es Bestseller und nicht Best writer. Und weil ich mir nicht zu schade war, immer wieder zu verkaufen – und auch das Verkaufshandwerk gelernt habe. Natürlich ist „Der Weg zur finanziellen Freiheit“ auch ein sehr gutes Buch. Aber viele sehr gute Bücher werden nie entsprechend oft verkauft.

Ein zweites Beispiel: Sie kennen die Situation in Europa. Südländer wollen von Deutschland Geld. Deutschland sagt: „Ja, wir geben Dir Geld, aber nur wenn ...“ Hat Deutschland Recht? Viele sagen ja. Ich sage: „Natürlich! Aber es fehlt etwas. Deutschland darf nicht nur Recht haben, sondern es muss seine Meinung auch verkaufen. Wir können nicht einfach nur fordern. Wer fordert, hat aufgehört zu verkaufen. Und wer aufgehört hat zu verkaufen, hat aufgehört, andere mit seiner Kommunikation zu erreichen.“

Gut kommuniziert nur, wer bereit ist, seine Idee zu verkaufen. Oder anders herum wird es ganz deutlich: Wer nicht bereit ist zu verkaufen, kommuniziert nicht gut. Marc Aurel sagte: „So lange wir leben, müssen wir lernen zu leben.“ Ich kenne keinen besseren Weg, um Kommunikation zu lernen, als das Verkaufshandwerk zu erlernen. In meinem Leben habe ich mit vielen Großen persönliche Gespräche geführt: Präsidenten, Milliardäre, Spitzensportler. Alle verkaufen ständig. Immer und überall. Anfangs war ich überrascht und dachte mir: Das haben die doch gar nicht nötig. Aber sie sind Verkäufer aus Leidenschaft. Ihre Identität ist Verkäufer. Ein guter Unternehmer ist immer Verkäufer. Ein erfolgreicher Mensch ist immer Verkäufer.

Nun gibt es viele Bücher über Verkauf. Einige von ihnen sind auch sehr gut. Was Marc M. Galals Buch außergewöhnlich macht, ist die kompakte Übersicht der wichtigsten Verkaufsthemen. Wer sie liest, ist sofort am entscheidenden Punkt. Er kann sofort etwas in seiner Verkaufspraxis verbessern. Und das Tag für

Tag ... Ich kann es gar nicht oft genug sagen: Wenn wir uns Träume erfüllen wollen, müssen wir verkaufen lernen.

Marc M. Galal weiß, wie es ist, wenn man einen Traum hat und diesen konsequent verfolgt. Er hat als Verkäufer angefangen, sich eine leitende Position erarbeitet und dann alles aufgegeben, weil er sonst seinen Traum, Verkaufstrainer und Autor zu werden, aufgeben hätte. Er hatte Schulden und wusste nicht, was der nächste Monat bringen würde.

Nichtsdestotrotz gab es nie einen Plan B. Ich halte Marc M. Galal für den besten Verkaufstrainer in Europa. Er ermöglicht es jedem Verkäufer, seine Kommunikationsfähigkeiten zu steigern und zum Elite-Verkäufer zu werden. In Galals Buch „So geht Verkaufen“ stehen 99 Lektionen, die nachweislich zu mehr Erfolg führen, weil sie aus der Praxis für die Praxis sind und dazu führen, dass man seinen Gesprächspartner besser versteht, dessen Muster erkennt und ihn dort abholen kann, wo er abgeholt werden möchte. Wenn eine Lektüre unterhaltsam, inhaltsstark ist und uns wirklich weiterhilft, dann kann man doch gar nicht anders, als sie zu lesen, oder?

In meinem Leben gab es selbst einige Hochs und Tiefs. Ich habe finanzielle und persönliche Krisen überstanden, ich bin immer wieder aufgestanden: Sechs Spiegel-Bestseller (und außerdem jeweils Nr. 1 – Wirtschaftsbestseller), eine sehr erfolgreiche Laufbahn als Trainer, Seminare vor mehr als 500.000 Menschen, viele inspirierende Begegnungen, u.a. mit Bill Clinton

## Vorwort von Bodo Schäfer

und Papst Johannes Paul II. Allein mein erstes Buch hat sich mehr als zehn Millionen Mal verkauft und wurde in mehr als 30 Sprachen übersetzt. Ich habe gemeinsam mit Franz Beckenbauer ein Seminar gehalten, und das sind nur einige Dinge, die mir schnell in den Kopf kommen, wenn ich zurückblicke. Dies erzähle ich Ihnen jedoch nicht, um zu prahlen, sondern um Ihnen Mut zu machen, weil meine Geschichte und die von Marc M. Galal zeigen, dass Träume wahr werden können, wenn genug Wille und Disziplin vorhanden sind. Und wenn wir lernen zu verkaufen.

Was ist Ihr Traum? Jedenfalls ist die Basis immer die Fähigkeit, zu verkaufen. „So geht Verkaufen“ wird Sie inspirieren, weil Marc M. Galal die Gabe hat, Wissen so zu vermitteln, dass Sie darauf brennen werden, es sofort anzuwenden. Er liebt das Verkaufen und diese Freude überträgt sich auf den Leser.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Freude und Erfolg mit dem Buch! Sie kann die Basis für Ihre Träume und Ziele sein.

Herzlichst Ihr  
*Bodo Schäfer*

## Vorwort von Hermann Scherer

Wenn Sie dieses Buch in Händen halten, dann haben Sie eine Entscheidung getroffen. Sie wollen aktiv etwas dafür tun, noch besser zu werden, zu wachsen und Ihren Erfolg zu steigern. Sie wollen nicht länger stehenbleiben, weil Sie wenig Zeit haben. Damit sind Sie einen entscheidenden Schritt weiter als die meisten Menschen.

Ich gratuliere Ihnen zu dieser Entscheidung und kann Ihnen auf Ihrem Weg zu noch größeren persönlichen und beruflichen Erfolgen das Buch „So geht Verkaufen“ aus tiefstem Herzen empfehlen. Es kann Ihr Leben verändern, und zwar unabhängig davon, welches Produkt oder welche Dienstleistung Sie verkaufen, weil die Fülle der vermittelten Strategien, Tipps und Techniken Ihnen eine wertvolle Hilfe dabei ist, Ihre Kommunikations- und Überzeugungsfähigkeit systematisch zu steigern, so dass Sie kundenorientierter sprechen und Schritt für Schritt Ihren Umsatz steigern.

Seit mehr als 25 Jahren halte ich Vorträge und Seminare, schreibe Bücher und arbeite als Business-Experte. Ich habe mehr als 30 Bücher veröffentlicht und vor mehr als 500.000 Menschen gesprochen – über die Jahre habe ich immer noch etwas dazugelernt. Manches fiel mir leicht, anderes nicht so sehr. Doch wenn etwas unterhaltend und zugleich inhaltsstark ist, wie die in diesem Buch enthaltenen Lektionen, dann macht Lernen wirklich Spaß.

## Vorwort von Hermann Scherer

Kaum jemand macht sich Gedanken über die große Wirkung kleiner Wörter: man, aber, weil. Doch welche Wirkung erzielt wird, wenn sie ganz bewusst verwendet werden, ist verblüffend und macht häufig den Unterschied zwischen Nicht-Kaufen und Kaufen. Und das auf einer unterbewussten Ebene. Lernen Sie auf den nächsten Seiten auf unterhaltsame Weise, wie Sie bewusster kommunizieren und wie Sie die Wort-Fallen vermeiden, in die so viele Verkäufer täglich tappen.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre und viel Erfolg!

Ihr

*Hermann Scherer*

## Vorwort des Autors

Keine Zeit für Weiterbildung? Keine Zeit für mehr Know-how? Keine Zeit für eine noch bessere, effektivere und charmantere Art des Kommunizierens? Diese Ausrede gilt nicht mehr, denn auch wenn Sie viel zu tun haben, mit dem vorliegenden Buch haben Sie trotz der wenigen Zeit die Möglichkeit, etwas für sich und Ihren Erfolg zu tun.

Jeder der insgesamt 99 Tipps in „So geht Verkaufen!“ liefert wertvolles Know-how, verblüffende Erkenntnisse und spannende Einblicke und lässt sich in maximal drei Minuten lesen. Diese drei Minuten können Ihr Leben verändern, denn die Inhalte ermöglichen Ihnen, mehr Umsatz zu machen, noch souveräner zu verkaufen, ihre mentalen Fähigkeiten zu stärken, Kunden noch besser einzuschätzen und Einwände noch effektiver zu behandeln.

Wenn ich Ihnen sage, dass diese 99 Tipps Ihr Leben verändern, dann ist das keine Phrase, sondern die reine Wahrheit. Denn jede der Lektionen ist pures nls®, neuro linguistik selling. Bei nls® handelt es sich um eine von mir 1999 entwickelte und weltweit patentierte Strategie, die auf NLP™ basiert und zahlreiche Elemente aus der Rhetorik mit neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen aus dem Verkauf verbindet. nls® ermöglicht es jedem Menschen, erfolgreicher zu kommunizieren, sich noch besser auf seine Kunden und Gesprächspartner einzustellen und mit den Techniken der besten Verkäufer der Welt systematisch immer erfolgreicher zu werden.

## Vorwort des Autors

In welchem Tempo Sie vorgehen, entscheiden Sie. Sie entscheiden, ob Sie täglich einen Tipp lesen, oder zwei, drei oder vier. Jeder Mensch hat schließlich sein eigenes Tempo und dieses Buch ermöglicht Ihnen, Ihrem Rhythmus zu folgen, sich stetig weiterzuentwickeln und Ihre Träume zu realisieren. Unabhängig davon, wo Sie das Buch aufschlagen, Sie werden unterhalten und lernen etwas. Und das innerhalb von wirklich nur wenigen Minuten. Die Frage ist also nicht, wie viel Zeit Sie zur Verfügung haben, sondern vielmehr, ob Sie die vorhandene Zeit richtig nutzen.

Nehmen Sie „So geht Verkaufen!“ immer mit, schließlich hat man immer mal wieder am Tag drei Minuten, in denen man daran arbeiten kann, seine Träume zu realisieren. Schritt für Schritt, Lektion für Lektion werden Ihre Träume wahr.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre und viel Erfolg bei der Umsetzung der Tipps.

Ihr

*Marc M. Galal*



So geht Verkaufen

Mit 99 nls-Lektionen zum Eliteverkäufer

Galal, M.M.

2013, XVI, 204 S. 99 Abb., Hardcover

ISBN: 978-3-658-00831-4