

---

## Vorwort zur zweiten Auflage

Wenn ich mir einrede, ich kann etwas nicht, dann bin ich dazu unfähig. Wenn ich aber fest daran glaube, ich würde es können, dann erlange ich auch die Fähigkeit dazu.  
Mahatma Gandhi

Ich habe immer verkauft. Es startete während meiner Schulzeit, als ich mit 18 Jahren neben der Schule Versicherungen an die Frau und den Mann brachte, und zog sich dann durch meinen Lebenslauf. Der Verkauf – von Obst und Gemüse über Reinigungsmaschinen bis hin zu Seminaren und Beratungsleistungen – war und ist mein Beruf. Seit 1998 durfte ich Tausende von Verkäufern kennen lernen und trainieren – ich habe auch immer darauf geachtet, von den Besten zu lernen.

Seit 2004 coachen meine Kollegen bei FoxxConsult und ich Menschen nach einer Idee, die Sie in diesem Buch kennen lernen werden. Dabei möchte ich ausdrücklich betonen: Der wirklich allergrößte Anteil am Erfolg besteht darin, selbst eine hohe Motivation und eine nachhaltige Überzeugung für den eigenen Erfolg zu gewinnen. Der kleinere Teil ist das Wissen darüber, wie man es macht. Alle diejenigen, die über das richtige Motiv verfügten, haben bislang immer einen Weg zum Wissen gefunden – während das umfangreichste Knowhow ohne ein verinnerlichtes Ziel für den Verkäufer niemals zum dauerhaften Erfolg führen kann.

Ich unterstelle einmal, dass es momentan bei Ihnen nicht wie gewünscht läuft. Sie selbst kennen vielleicht sogar die Ursachen dafür: Verantwortlich sind Ihre Gewohnheiten oder Prägungen, die Ihnen zum Erfolg im Wege stehen. Ich nenne das in diesem Zusammenhang gern „Gehirnwäsche“, der jeder von uns zunächst einmal unentrinnbar unterworfen ist. Die Aufdeckung ihrer Mechanismen und die Tipps und Tricks zur Loslösung aus diesen „Fesseln“ zeige ich Ihnen. Und dabei werden Sie auch Ihr Selbstbild hinterfragen: Bin ich authentisch? Wie wirke ich? Was ist mein verinnerlichtes Ziel? Anschließend haben Sie den klaren Blick für

Vision Ihres Erfolgs: Wie könnte es sein, oder richtiger: Wie wird es werden, wenn ich so erfolgreich verkaufe, wie ich es mir immer gewünscht habe?

Wollen Sie Ihre Vision Realität werden lassen? Sind Sie bereit zur Veränderung? Dann hier und jetzt! Und ab sofort keine Ausreden mehr, denn ich höre Sie schon sagen: „Ich habe gar nicht genug zusätzliche Zeit für ein solches Unterfangen.“ Zunächst reichen ganze 15 min täglich!

Es ist ganz normal, dass Sie auf Ihrem Weg zum erfolgreichen Verkäufer Tiefs durchlaufen. Daher werden wir gemeinsam Ihre Motivation abklopfen, zusätzliche Hilfsmittel bereitstellen und konkrete Zielvorgaben entwickeln. Ärger und/oder Fehlschläge während dieses Prozesses können dabei durchaus positiv verarbeitet und zur schnelleren Zielerreichung genutzt werden. Entscheidend ist und bleibt aber Ihre Entscheidung für einen konkreten Schritt und das folgende Tun! Gemeinsam finden wir Sicherungen, die Sie in der Spur halten. Und am Schluss werden Sie es geschafft haben, Sie überqueren die Ziellinie als erfolgreicher Verkäufer ... versprochen!

Dieses Buch ist für Sie als Verkäufer (oder wie auch immer Sie Ihre Tätigkeit im Vertrieb bezeichnen) geschrieben. Es will eine Einstellung vermitteln, die es Ihnen erlaubt, vom ersten Moment an nachhaltig in einer Hochstimmung loszulegen, als wären Sie gerade von einer furchtbaren Krankheit geheilt worden. Im Gegensatz zu den üblichen Methoden, bei denen Sie einen festen Vorsatz haben und mit dem Gefühl starten, Sie müssten die Zugspitze besteigen und dafür in den nächsten Wochen unter Schmerzen neue Gewohnheiten einschleifen, können Sie sich jetzt schon freuen: Sie haben sich für die einfachste Methode entschieden! Sie werden sich wundern und nach kurzer Zeit fragen, wieso es so lange gedauert hat, bis Sie endlich den Schalter umlegten und erfolgreich wurden. Dann werden Sie jene Menschen, die sich nicht verändern und darunter leiden, nur noch bedauern.

Sie können sich dazu entscheiden, dieses Buch nur einfach zu lesen. Dann ist es ein weiteres dieser Bücher, die Ihnen kurz zu etwas Entspannung verhelfen, Ihr Know-how-Reservoir weiter auffüllen und dann nur noch Ihr Bücherregal zieren. Oder Sie nutzen dieses Buch, um genau da anzukommen, wo Sie gern hinmöchten – indem Sie etwas verändern. Nur ausgesprochene Dummköpfe können glauben, dass sie mit den gleichen Tätigkeiten, die sie gestern ausgeführt haben, morgen andere Ergebnisse erzielen. Deshalb muss sich in unserem Tagesablauf und/oder bei den Tätigkeiten etwas ändern, damit wir „neue“ (von uns gewünschte) Ergebnisse erhalten. Was ist dafür zu tun? Zuerst gilt es, Ihren Grund, Ihr Motiv, Ihr „Warum“ herauszuarbeiten. Danach ist es an Ihnen, es zu tun. Ausprobieren, Fehlschläge inklusive. Nicht nur einmal tun, sondern immer wieder. Durchhalten, bis es für Sie zu einer Gewohnheit geworden ist. Dazu erhalten Sie hier die hilfreichsten Techniken.

Möglicherweise kennen Sie den einen oder anderen Aspekt dieses Buches schon von anderen Autoren. Falls Sie noch nicht alles in die Tat umgesetzt haben:

Manchmal hilft es, Wichtiges noch einmal zu lesen. Den zentralen Unterschied im Vorgehen präsentiert dann das Kapitel „Entscheiden und Tun“. Das ist mein wichtigstes und liebstes Kapitel, und es macht auch den Unterschied zu anderen Autoren aus. Sie werden mit diesem Buch Entscheidungen treffen und an diesen Entscheidungen festhalten. Ich helfe Ihnen, sich so zu versichern, dass der Erfolg in jedem Fall eintreten muss. In unsere Coachings geben wir darauf eine Garantie, das heißt, Sie bekommen Ihr Geld zurück, wenn Sie nach 90 Tagen nicht dort angekommen sind, wo Sie gerne hinwollten.

Wenn Sie mit diesem Buch wirklich erfolgreich werden möchten, wenn Sie Ihre Visionen wahrmachen wollen, dann folgen Sie exakt den regelmäßig eingestreuten „Anweisungen“, die einen wichtigen Teil des Buches bilden:

---

### **Anweisung 1**

Befolgen Sie alle Anweisungen. Sie brauchen sich keine Sorgen zu machen, dass Sie eine Anweisung überlesen, sie sind alle am Ende des Buches noch einmal für Sie zusammengefasst.

Sie erfahren später, dass Sie ganz entspannt mit diesen Anweisungen umgehen können ... und wie Ihnen das gelingt. Am besten beginnen wir sofort:

---

### **Anweisung 2**

Kaufen Sie sich ein leeres Buch. Ihr Buch.

Ich empfehle Ihnen ein gebundenes Buch mit leeren Seiten, ganz nach Ihrem Geschmack. Während des Prozesses werden Sie einige Dinge notieren oder in einer anderen Form kreativ werden, und dafür benötigen Sie dieses Buch.

Es gibt insgesamt 15 Anweisungen. Diese sollten Sie während der Lektüre Schritt für Schritt befolgen.

---

### **Anweisung 3**

Seien Sie offen. Denken Sie mit. Seien Sie kritisch. Das ist vielleicht die Anweisung, die am wenigsten leicht zu befolgen ist.

Was ich damit meine? Sie brauchen die Bereitschaft, Gedankenexperimente mitzudenken und immer wieder (Ihre) Visionen vor dem geistigen Auge Realität werden zu lassen. Wenn Sie sich darauf einlassen, erhalten Sie eine ganze Menge dafür zurück: eine Art Garantieschein für Ihr Wunschgehalt. Sie können wirklich nichts verlieren, aber alles gewinnen.

Viel Spaß beim Lesen. Viel Erfolg beim Tun!

Erfolgsworkshop Vertrieb - Packen Sie's an!  
Ziele definieren, Maßnahmen planen und endlich tun,  
was getan werden muss

Bruhn, J.

2015, XIX, 212 S. 26 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-06315-3