
Vorwort

- Wenn Sie morgen das Gleiche tun wie gestern, werden Sie auch die gleichen Ergebnisse erzielen!

Morgen früh habe ich den Deal meines Lebens. Um diesen Meilenstein zu würdigen und zu etwas Besonderem zu machen, schenke ich mir das blaue Samtsakko, das ich schon seit einem halben Jahr im Visier habe. Gerade noch vor Geschäftsschluss schaffe ich es durch die Eingangstür des Herrenausstatters. Mein Herz klopft vom kurzen Sprint, aber ich bin drin. Ich laufe die Rolltreppe hinauf und oben angekommen, scheinen alle Verkäufer sich in den Feierabend zu retten. Aufgrund des Zeitdrucks brauche ich jetzt schnell einen kompetenten Berater. Ich eile durch die Abteilung. Alle scheinen vor mir zu flüchten. Jetzt weiß ich, wie sich auch in unserem Haus die Kunden fühlen müssen, wenn die Kollegen schon mit ihren Gedanken im Feierabend sind. Die Zeit wird immer knapper, eine leichte Unruhe überkommt mich. War die ganze Hetzte umsonst? Auch mein Versuch, mir selbst einen Überblick zu verschaffen, wird bereits im Keim erstickt, als die Hintergrundmusik abrupt von einer Durchsage übertönt wird: „Unser Haus schließt in wenigen Minuten. Wir wünschen Ihnen...“.

Ich bin bereits zurück auf dem Weg zur Rolltreppe, als plötzlich ein Verkäufer ganz lässig auf mich zukommt, mir die Hand reicht und mich anlächelt. Mit ruhiger, sympathische Stimme begrüßt er mich und sagt: „Lassen Sie sich bitte durch diese Durchsage nicht stören. Einen tollen Anzug kauft man in Ruhe.“ Er bittet mich, einen kleinen Augenblick zu warten, geht zum Haustelefon, wählt und spricht: „Lass doch bitte das Licht in der Ersten noch an. Ich kümmere mich später selbst darum.“ In diesem Augenblick spürte ich etwas ganz Besonderes.

Kennen Sie das Gefühl, wenn Sie sofort merken, dass Ihr Gegenüber für diesen Job geboren ist? Ich verrate Ihnen ein Geheimnis: Niemand wird für einen Job geboren. Menschen, von denen man denkt, sie seien für ihren Beruf geboren, hatten ein festes Ziel vor Augen und haben sich dorthin entwickelt – wie eine Raupe

zum Schmetterling. Dies war meine erste bewusste Begegnung mit einem Meta-Verkäufer. Damals ahnte ich nicht, wie sehr sich mein Leben dadurch verändern würde. An jenem Tag beschloss ich, diese besonderen Menschen genauestens zu analysieren. Mich interessierte brennend, was sie motiviert, was sie antreibt. Die gewonnen Erkenntnisse haben mich dazu bewogen, dieses Buch für Sie zu schreiben, um diese Muster sichtbar zu machen. Ich werde Ihnen in diesem Buch aufzeigen, wie auch Sie zum Meta-Verkäufer werden. Sie werden lernen, Ihr wahres Potenzial zu nutzen, von dessen Existenz Sie vielleicht nicht einmal zu träumen wagen. Sie werden lernen, ganzheitlich in einer neuen Dimension zu kommunizieren, wie es zielgerichteter nicht sein könnte, und damit Ihre Abschlüsse auf ein neues Level heben.

Wenn Sie sich Ihres natürlichen Talents auf dem Gebiet der Kommunikation bewusst werden und erkennen, wie Sie dieses systematisch entwickeln und zielgerichtet einsetzen, werden Sie im Vertrieb Erfolge erleben, die sich positiv auf Ihr gesamtes Leben auswirken.

Dieses Buch jedoch nur zu lesen und zu glauben oder zu hoffen, jetzt seien Sie am Ziel angekommen und würden über Nacht zum Meta-Verkäufer, ist ein großer Irrtum. Vergleichen Sie die Entwicklung verkäuferischer Fähigkeiten mit dem Erlernen des Autofahrens. In der Fahrschule lernen Sie die Theorie. Die Praxis lernen Sie auf der Straße. Im übertragenen Sinne in Ihrem Berufsalltag. Ich habe dieses Buch für Menschen geschrieben, die den Willen und die Bereitschaft haben, etwas zu verändern. Denn Veränderung schafft neue Realitäten.

- Sind Sie bereit, für mehr Abschlüsse?
- Sind Sie bereit, mehr Geld zu verdienen?
- Sind Sie bereit, für mehr Lebensqualität?
- Sind Sie bereit, im Berufsleben und im Alltag zufriedener zu sein?
- Sind Sie bereit ein Abenteuer zu starten?

Dann lesen Sie dieses Buch. Ich werde Ihr Begleiter sein und weihe Sie Schritt für Schritt in die Geheimnisse der Meta-Verkäufer ein. Sie werden Schlüsselmomente erleben, die Sie Ihr wahres Potenzial erkennen lassen und Sie ermutigen, es voll auszuschöpfen.

In der ersten Hälfte dieses Buches erfahren Sie die wichtigsten Grundlagen zu Motivation, Struktur und Effektivität im Verkauf, bevor wir mit Beginn der zweiten Hälfte in die sieben Meta-Programme einsteigen. Nach einigen Hintergrundinformationen und Erläuterungen zur Funktionsweise der Meta-Programme lernen Sie anhand von Praxisbeispielen jedes einzelne der sieben Programme kennen und können Ihr Wissen mithilfe von Praxisübungen vertiefen. Anschließend werden

wir uns mit Ihren Glaubenssätzen und mit der Bedeutung klar formulierter Ziele als Voraussetzung für dauerhaften Erfolg beschäftigen. Welche Faktoren wichtig sind, um diese „klaren Ziele“ zu formulieren, und wie Sie die Hindernisse auf Ihrem Weg dorthin überwinden, werden Sie ebenfalls erfahren. Diese Ziele und sechs weitere Faktoren bilden die Grundlage für Ihre Selbstmotivation. Vermutlich werden Sie einige Aha-Erlebnisse haben, wenn Ihnen die Tendenz Ihrer eigenen Meta-Programme klar wird.

Leser, die sich schon ausführlich mit Motivation, Glaubenssätzen, Zielen und Effektivität im Vertrieb beschäftigt haben oder sich gerne als Erstes mit den sieben Meta-Programmen beschäftigen möchten, empfehle ich, die Tabelle „Kernfragen“ am Ende von Kap. 1 auszufüllen und dann direkt bei Kap. 2 einzusteigen.

Ich wünsche Ihnen viel Freude und Erfolg bei der Umsetzung!

Herzlichst
Ihr
Thomas W. Lorsch

Kunden gewinnen mit Meta-Selling
So steigern Sie Ihre Abschlussquote radikal
Lörsch, Th.W.
2015, XIX, 184 S. 9 Abb., Softcover
ISBN: 978-3-658-06963-6