
1. Tag: Nutzen Sie die Standortanalyse als Basis für Ihren Erfolg

Herzlichen Glückwunsch, Sie haben nun eine Chance, die sich selten bietet! Denn:

- **Merke** Heute ist der erste Tag vom Rest Ihres Lebens!

Jeder Mensch strebt zwar eine hohe Lebensqualität an, aber die meisten sind nicht bereit, auch etwas Besonderes dafür zu geben. Sie warten darauf, dass sich die Umstände von selbst verbessern, spielen Lotto oder warten auf *die* große Chance im Leben!

Vielleicht stimmen Sie mir zu, wenn ich sage, dass einem im Leben (langfristig) nichts geschenkt wird. Positive Ereignisse in Ihrem Leben müssen von Ihnen selbst initiiert werden. Den Preis für Ihren Erfolg bestimmen allerdings Sie weitgehend selbst!

- **Merke** So können Sie das Rad des Erfolgs jeden Tag mühselig selbst neu erfinden oder einfach von anderen lernen!

Sie werden in den nächsten 21 Tagen bei konsequenter Umsetzung der einzelnen Themen garantiert mehr für Ihren persönlichen Erfolg und damit für Ihre Lebensqualität leisten, als die meisten Menschen in einem ganzen Jahr bereit sind, dafür zu tun. Machen Sie sich bewusst, dass Sie dadurch zu einer kleinen Elite von Menschen gehören, die wirklich konsequent an ihrer Persönlichkeitsentwicklung arbeitet. Aber ich möchte Sie auch vorwarnen – dieser Kurs verlangt in der Summe nicht wenig Einsatz von Ihnen:

- jeden Tag im Schnitt eine gute halbe Stunde Zeit,
- Veränderungen Ihres gewohnten Tagesablaufs,

- intensive Auseinandersetzung mit Ihren inneren Einstellungen,
- Mut bei der Umsetzung von neuen Ideen und Erkenntnissen. Wann, wenn nicht jetzt?

Wenn Sie es also *wirklich* ernst meinen, dann fangen Sie am besten gleich an, Ihren Erfolg und Ihre Lebensqualität zu steigern, indem Sie konsequent 21 Arbeitstage intensiv arbeiten. Für dieses Buch gilt:

► **Merke** Lesen ist Silber, Schreiben und Handeln sind Gold.

Einführung zur 1. Coachingaufgabe

Führende Erfolgsexperten sind sich einig, dass der Erfolg eines Menschen nur zu ca. 15 % durch sein Fachwissen und zu ca. 85 % durch seine Persönlichkeit verursacht wird. *Selbsterkenntnis* und *Selbstvertrauen* sind für jeden, der beruflichen Erfolg anstrebt, fundamentale Kriterien. Schauen wir uns deshalb die beiden Begriffe einmal etwas näher an:

Selbsterkenntnis ist das Erkennen der eigenen Fähigkeiten, Neigungen, Stärken und Schwächen. Je mehr Sie sich darüber im Klaren sind, desto mehr können Sie Ihre Stärken aktiv nutzen und wirksame Strategien entwickeln, wie Sie Ihre Schwächen ausgleichen oder sogar in Stärken verwandeln.

Dirk Nowitzki erkannte zum Beispiel sehr früh sein Talent im Basketball, er versuchte nicht, nebenbei noch Rennfahrer zu werden, sondern konzentrierte sich voll auf seine individuellen Stärken. Wenn Sie im Verkauf große Ziele erreichen möchten, ist es wichtig, Ihren individuellen Stil zu entwickeln und diesen permanent zu optimieren. Aber vorher sollten Sie Ihre Stärken und Schwächen analysieren.

Wir werden uns also Zeit nehmen, Ihre Selbsterkenntnis zu vertiefen. Dadurch werden Sie Ihre Effektivität beträchtlich steigern können.

Selbstvertrauen ist jene Eigenschaft, die uns im entscheidenden Moment, wenn es um Mut und Entschlossenheit geht, entweder Flügel wachsen lässt oder eben nicht.

Zig Ziglar, einer der bekanntesten amerikanischen Verkaufstrainer und Bestsellerautor, hatte in seiner aktiven Zeit als Verkäufer auch dann noch das Selbstvertrauen, an fremden Türen zu klingeln, wenn er vorher x-mal die Tür vor der Nase zugeschlagen bekam. Und er hatte das Selbstvertrauen, nach jedem Verkaufsgespräch nach Empfehlungen zu fragen, so dass er immer seltener ohne Empfehlung an fremden Türen zu klingeln brauchte. Dadurch gelang es ihm, mehr zu verkaufen

als alle seine damaligen Kollegen. Dies wiederum sorgte für ein noch stärkeres Selbstvertrauen, so dass er sich immer mehr zutraute.

Psychologen sind übrigens einhellig der Meinung, dass es fast allen Menschen an Selbstvertrauen mangelt. Wie sieht es bei Ihnen aus, was macht Ihr Ruhepuls bei dem Gedanken, den führenden Industriellen Ihrer Stadt jetzt anzurufen, um ihm Ihre Dienstleistung anzubieten? Na, geht der Puls schon hoch oder ist dieser Herr etwa schon Kunde bei Ihnen? Machen Sie sich nichts daraus, ich bin mir sicher, dass es 99,9% aller Verkäufer bei diesem Gedanken ähnlich ginge. Aber Sie sind bereit, an sich zu arbeiten – und darauf kommt es an!

Für große Verkaufserfolge und gelungene Preisverhandlungen benötigen Sie als Verkäufer ein besonders starkes Selbstvertrauen, ohne überheblich zu wirken. Dieses Selbstvertrauen lässt sich systematisch aufbauen, was Sie in diesem Coachingprozess jeden Tag ein wenig mehr an sich selbst erfahren werden!

Selbsterkenntnis und Selbstvertrauen sind übrigens untrennbar miteinander verbunden. Wenn wir unser Selbst ergründen und uns unsere persönliche Entwicklung, Fähigkeiten, Erfolge und Stärken immer wieder bewusst machen, steigt automatisch auch unser Selbstbewusstsein.

Damit die Saat der Schöpfung aufgehen kann, gilt es die Wahl zu treffen, was man erreichen will. Durch diese Entscheidung werden enorme menschliche Energien und Hilfsmittel aktiviert, die sonst ungenutzt bleiben. Da viele es versäumen, ihre Entscheidung auf ein Ziel auszurichten, bleiben ihre Bemühungen oft ergebnislos. Trifft man die Entscheidungen lediglich danach, was möglich und vernünftig erscheint, schneidet man sich von dem ab, was man wirklich möchte, und alles, was am Ende bleibt, ist nur ein Kompromiss.

Robert Fritz

Meine Erfolgsaufgaben für den 1. Tag

1. Ich nehme mir mindestens 15 min Zeit, um folgende Fragen schriftlich zu beantworten:
 - Was hat mich dazu bewogen, dieses Coaching zu starten?
 - Was stört mich derzeit in meinem Leben?
 - Wovon möchte ich in Zukunft mehr haben (mehr Einkommen, mehr Zeit für Hobbys etc.)?
 - Warum bin ich bereit, in den nächsten 21 Arbeitstagen konsequent und ohne Ausreden alle 21 Themen durchzuarbeiten?

- **Merke** Die Erfolgsaufgaben haben nur dann ihre volle Wirkung, wenn sie schriftlich ausgearbeitet werden!

2. Ich unterzeichne nachfolgende Vereinbarung:

Selbstverpflichtung

Hiermit verpflichte ich,, mich selbst, diesen Coachingprozess konsequent bis zum durchzuarbeiten. Mir ist bewusst: Nur Lesen verändert nichts, und ich will mehr Erfolg und Spaß in meinem Beruf. Deshalb bin ich bereit, jeden Tag 30 bis 45 Minuten in meine persönliche Entwicklung sinnvoll zu investieren. Denn ich weiß, die Investition von Zeit in meine Persönlichkeit ist eine äußerst lohnende Investition. Ich werde in den nächsten Wochen nicht nach Gründen suchen, warum ich heute keine Zeit für mein Selbstcoaching habe, sondern stets nach Wegen, wie ich es trotz eventuellem Termindruck etc. schaffe!

....., den

.....

Name

3. Ich bearbeite noch heute eine Selbsteinschätzung (Tab. 1):

Machen Sie jeweils zwei Kreuze zwischen 0 und 100%. Das erste Kreuz für Ihre Selbsteinschätzung („So stark sehe ich mich in diesem Punkt!“ = Ist-Markierung). Das zweite Kreuz (am besten in einer anderen Farbe) für Ihre Einschätzung bezüglich der Wichtigkeit des jeweiligen Themas für Ihr spezielles Aufgabenfeld als Verkäufer (= Soll-Markierung).

- **Merke** Verlierer konzentrieren sich auf die negativen Dinge im Leben, Gewinner auf die positiven. Dadurch haben sie mehr Energie für die Lösung der anstehenden Herausforderungen.

Coachingaufgabe zur Selbsteinschätzung

1. Bitte überlegen Sie sich jetzt, wie Sie die drei Bereiche mit den höchsten Prozentzahlen (die drei Bereiche, in denen Sie sich am stärksten eingeschätzt haben) in Zukunft noch konsequenter für Ihren Erfolg bei Ihrer Arbeit einsetzen können.
 - a. Nr.
 - b. Nr.
 - c. Nr.

Tab. 1 Test: Selbsteinschätzung

		0%	25%	50%	75%	100%
1.	Selbstbewusstsein	☐	☐	☐	☐	☐
2.	Selbstmotivation	☐	☐	☐	☐	☐
3.	Selbstmanagement (z. B. Zeitplanung)	☐	☐	☐	☐	☐
4.	Kontaktstärke (z. B. fremde Menschen ansprechen)	☐	☐	☐	☐	☐
5.	Fachkompetenz	☐	☐	☐	☐	☐
6.	Gesprächsführung	☐	☐	☐	☐	☐
7.	Verkaufspsychologie	☐	☐	☐	☐	☐
8.	Abschlussstärke	☐	☐	☐	☐	☐
9.	Teamfähigkeit (z. B. aktive Zusammenarbeit mit Innendienst?)	☐	☐	☐	☐	☐
10.	Preisgespräche	☐	☐	☐	☐	☐
11.	Reklamationsbearbeitung	☐	☐	☐	☐	☐
12.	Umgang mit Misserfolg	☐	☐	☐	☐	☐
13.	Mentale Erfolgstechniken	☐	☐	☐	☐	☐
14.	Telefonakquise	☐	☐	☐	☐	☐
15.	Auftragsbearbeitung	☐	☐	☐	☐	☐
16.	Selbstcontrolling (z. B. eigene Abschlussquote kennen und permanent optimieren)	☐	☐	☐	☐	☐
17.	Kundenpflege (z. B. After-Sales-Service)	☐	☐	☐	☐	☐
18.	Zielorientierung (z. B. arbeiten nach Prioritätenliste)	☐	☐	☐	☐	☐
19.	Tourenplanung	☐	☐	☐	☐	☐
20.	Präsentation im Gespräch	☐	☐	☐	☐	☐
21.	Einsatz von Verkaufshilfen (z. B. Zeitungsartikel)	☐	☐	☐	☐	☐
22.	Empfehlungsgeschäft	☐	☐	☐	☐	☐
23.	Weiterbildung (z. B. Verkaufstrainings)	☐	☐	☐	☐	☐
24.	Aufbau von Multiplikatoren (z. B. aktive Empfehlungsgeber)	☐	☐	☐	☐	☐
25.	Aktiver Einsatz von Referenzen	☐	☐	☐	☐	☐
26.	Flexibilität	☐	☐	☐	☐	☐
27.	Menschenkenntnis	☐	☐	☐	☐	☐
28.	Leistungsbereitschaft	☐	☐	☐	☐	☐
29.	Optimismus	☐	☐	☐	☐	☐
30.	Geduld	☐	☐	☐	☐	☐
31.	Ausdauer	☐	☐	☐	☐	☐
32.	Ehrlichkeit	☐	☐	☐	☐	☐

Tab. 1 (Fortsetzung)

		0%	25%	50%	75%	100%
33.	Zuverlässigkeit	☐	☐	☐	☐	☐
34.	Kreativität	☐	☐	☐	☐	☐
35.	Freundlichkeit	☐	☐	☐	☐	☐
36.	Einsatz von moderner Technik (z. B. Internetmarketing und Werbung, E-Mail, Computerpräsentation)	☐	☐	☐	☐	☐

2. Ermitteln Sie nun die drei Punkte mit der größten Differenz zwischen Ist-Markierung und Soll-Markierung. Behindern diese Bereiche Sie auf Ihrem Weg zum Erfolg? Wenn ja, was ist konkret zu tun, wer oder was kann Ihnen bei den einzelnen Themen umgehend weiterhelfen?

- a. Nr.
- b. Nr.
- c. Nr.

3. Nach Beendigung des 21-Tage-Selbstcoaching empfehle ich Ihnen, mit den genannten 36 Punkten die Benjamin-Franklin-Methode anzuwenden. Franklin hatte eine ähnliche Anzahl von Werten zusammengetragen, die ihm für sein Leben wichtig waren, und schrieb diese auf Karteikarten. Jeden Tag zog er eine Karte mit einem Wert (z. B. Ehrlichkeit) und übte sich diesen Tag in der praktischen Umsetzung des Themas. Im Lauf der Zeit wurde er dadurch immer geübter in der Umsetzung seiner für ihn wichtigsten Eigenschaften.

Haben Sie die Aufgaben bereits schriftlich beantwortet? Wenn nicht, dann lesen Sie die Einführung zu dieser Aufgabe lieber noch einmal durch!

4. Am Ende des Tages höre ich mir meine Lieblingsmusik an und beantworte dabei schriftlich folgende Fragen:

- Was waren heute meine Erfolgs- und Lernerfahrungen?

- ▶ **Merke** Gewinner haben eine klare Vorstellung von dem, was sie unter Erfolg verstehen!

- Was bedeutet für mich überdurchschnittlicher Erfolg konkret?

- ▶ **Merke** Gewinner haben ein gesundes Maß an Selbstbewusstsein, sie sind es sich wert, überdurchschnittlichen Erfolg zu haben.

- Warum habe *ich* es verdient, diesen Erfolg zu haben (nennen Sie mindestens fünf Gründe)?

Erfolgskontrolle: Alles erledigt?

- Wenn ja: Wann werde ich mir morgen wieder Zeit für mein Selbstcoaching nehmen?
- Wenn nein: Meine ich es wirklich ernst mit meinem persönlichen Erfolg?
- Wann hole ich die ersten Coachingaufgaben nach (Termin im Terminplaner eintragen)?

Achte gut auf diesen Tag, denn er ist das Leben – das Leben allen Lebens. In seinem kurzen Ablauf liegt alle Wichtigkeit und Wahrheit des Daseins, die Wonne des Wachsens, die Größe der Tat, die Herrlichkeit der Kraft. Denn das Gestern ist nichts als ein Traum und das Morgen nur eine Vision. Das Heute jedoch – recht gelebt – macht jedes Gestern zu einem Traum voller Glück und das Morgen zu einer Vision voller Hoffnung.

Darum achte gut auf diesen Tag.

Aus dem Sanskrit

<http://www.springer.com/978-3-658-09902-2>

Mehr Verkaufserfolg durch Selbstcoaching
Überflügeln Sie sich selbst: in 21 Tagen zum
Quantensprung

Kiwus, D.

2016, XV, 162 S. 20 Abb. Book + eBook., Softcover

ISBN: 978-3-658-09902-2