

1. Baustein: Einstellung

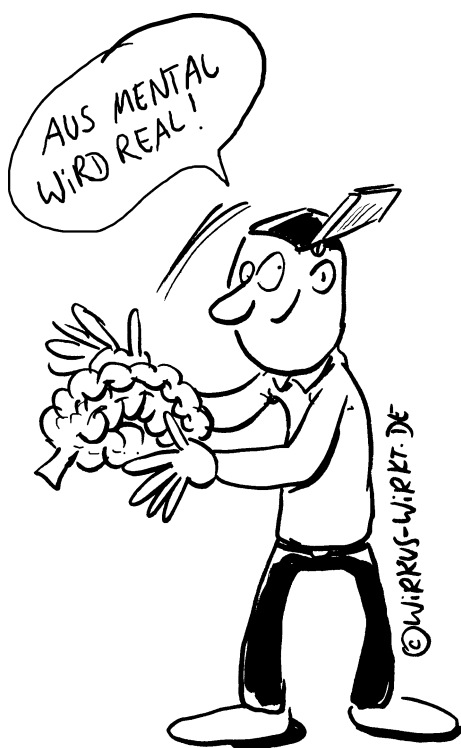
Es lohnt sich nicht,
über das miese Programm
zu jammern,
wenn einem der Sender gehört!

Abbildungen mit freundlicher Genehmigung von © Stefan Wirkus 2016.
All rights reserved.

Bedeutung der Einstellung: Aus mental wird real!

Top-Verkäufer wissen: Meine eigene Einstellung beeinflusst meine Gefühle und meine Gedanken. Mein Denken wiederum bestimmt mein Handeln und hat damit enormen Einfluss auf meinen Erfolg – Erfolg entsteht im Kopf!

Willst du bessere Ergebnisse bei der Partnersuche erzielen, ist es sinnvoll, zuerst deine Einstellung zu überprüfen. Also übernimm Verantwortung für dein Handeln! Auf den folgenden Seiten findest du Beispiele für negative, aber auch positive Glaubenssätze und wir sagen dir, welche innere Haltung dich weiterbringt.



„Man sollte mal ...“

„Man sollte mal ...“ Moment! Wer ist „man“? Wann ist „mal“? Top-Verkäufer treffen ihre Aussagen nie in der „Man“-Form, denn dadurch würden sie sich von ihrer eigenen Verantwortung distanzieren. Wenn du also jemanden kennenlernen willst, sagst du dir besser Sätze wie: „Ich spreche jetzt jemanden an!“



„Ich muss heute noch ...“

Wenn ein Top-Verkäufer gefragt wird: „Musst du morgen arbeiten?“, antwortet er: „Nein, ich möchte!“

Vermeide die „Muss-Kommunikation“, auch wenn du mit dir selbst sprichst. Denn die Muss-Kommunikation bringt Dich in eine Opferrolle. Du entscheidest Dich ganz bewusst dafür, einkaufen zu gehen, jemanden kennenzulernen oder einfach im Bett zu bleiben. Also formuliere es auch so: „Ich möchte jemanden kennenlernen.“



„Ich habe einfach (kein) Glück!“

Top-Verkäufer wissen: Unser Gehirn ist eine Lernmaschine. Unsere Gedanken machen aus der Vergangenheit Zukunft. Deshalb identifizieren, hinterfragen und gegebenenfalls ändern Top-Verkäufer ihre Glaubenssätze, wenn sie ihnen im Weg stehen.

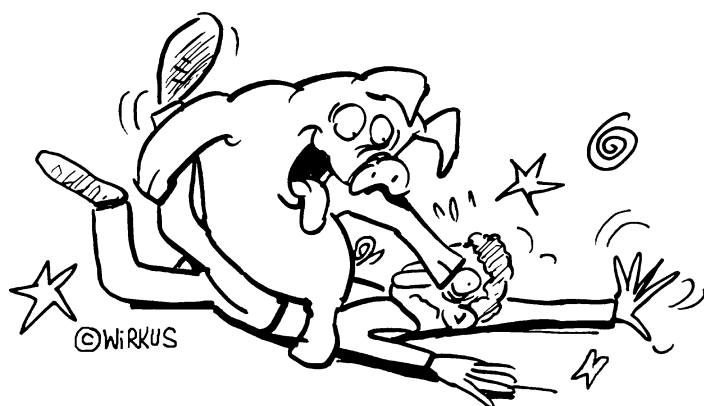
Stell dir vor, du siehst in einer Bar deinen Traumpartner. Du denkst: „Den spreche ich an ..., wenn ich ihn das nächste Mal sehe ...“ Und es passiert – leider nichts. Zehn solcher Erlebnisse, und es entsteht der Glaubenssatz: „Ich habe einfach kein Glück beim Flirten.“ Welche Glaubenssätze stehen dir im Weg? Und woher kommen sie? Durchbruch die Routine!



„Ringe nie mit einem Schwein ...“

„... denn ihr beide werdet dreckig. Nur: Das Schwein hat richtig Spaß daran!“ Top-Verkäufer wissen: 9,8 von 10 Kunden sind in Ordnung. Bei den anderen 0,2 lohnt sich der Ärger nicht. Sie sind als Kind vielleicht vom Wickeltisch gefallen oder nicht lange genug gestillt worden. Die heile ich jetzt auch nicht mehr.

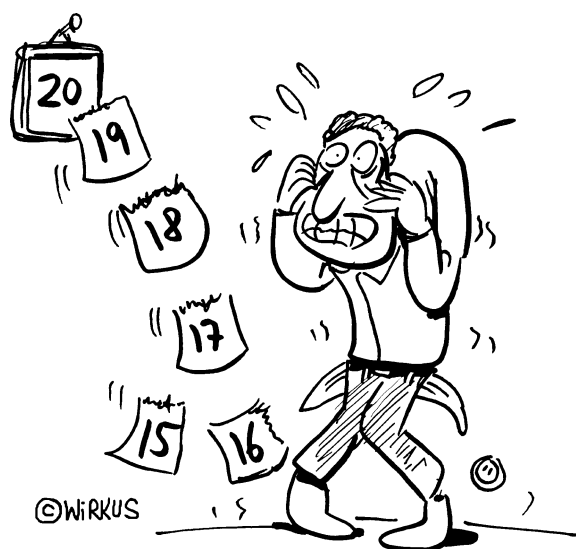
Dasselbe gilt für deine Flirtpartner. Die wenigen „Schweine“ unter ihnen sollten dich nicht aus der Bahn werfen und vor allem nicht darüber bestimmen, wie du über andere Gesprächspartner denkst und mit ihnen umgehst!



„Hast du einen, kriegst du alle. Hast du keinen, kriegst du keinen.“

Wer kennt das nicht: Du hast am 20. des Monats noch nichts verkauft oder immer noch kein Glück bei der Partnersuche? Top-Verkäufer lassen sich davon nicht verunsichern, sondern gehen weiterhin ganz optimistisch und methodisch vor.

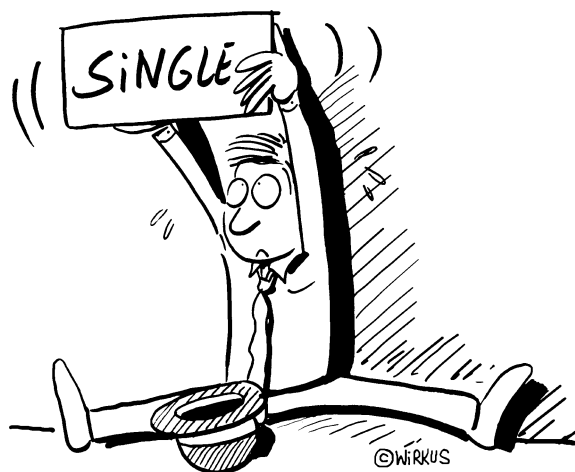
Verfalle deshalb also auch du nicht in Hektik, sondern tue einfach weiterhin das Richtige richtig oft und richtig gut. Was das ist, wirst du in den nächsten Kapiteln lernen.



Keiner kauft dich aus Mitleid!

Top-Verkäufer wissen: Der Kunde kauft nur selten mit den Worten: „Damit Sie überhaupt was verkaufen!“

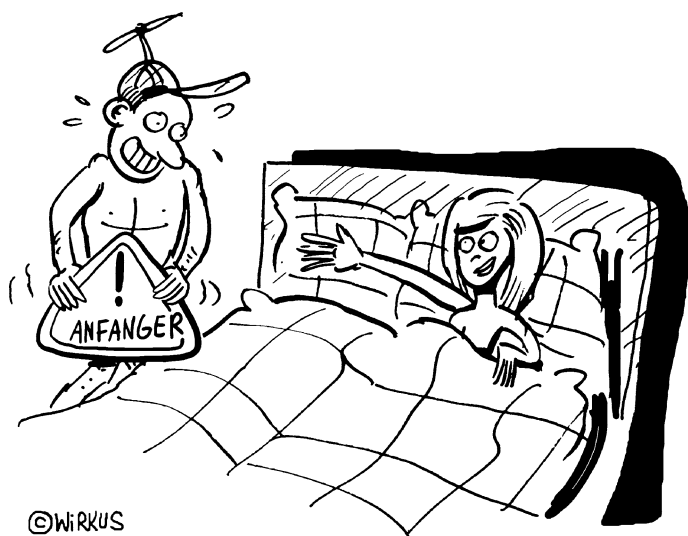
In der Sozialakquise nimmt dich auch niemand mit den Worten: „Einer muss es ja machen!“ Du hast mit dir ein einmaliges Produkt, mit Stärken und Schwächen – wie alle anderen auch. Es ist wichtig, dass du dir deinen Wert bewusst machst, denn ein positives Selbstwertgefühl macht dein Produkt – also dich selbst – um Längen attraktiver.



Der Versuch macht schon Spaß!

Für Top-Verkäufer ist Kaltakquise wie Kindermachen – allein der Versuch macht schon Spaß!

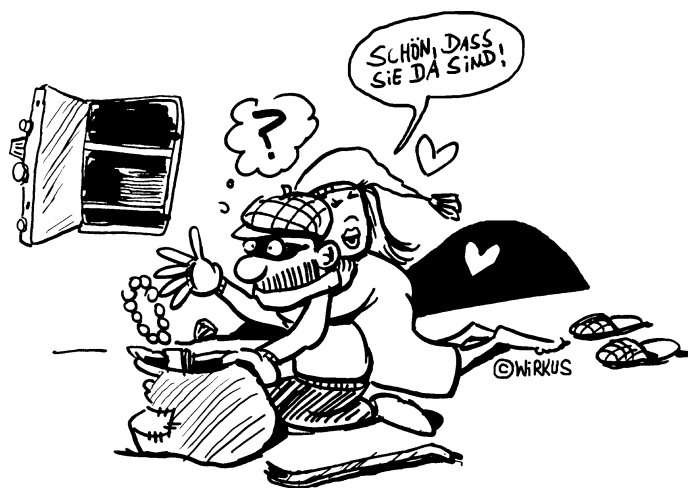
Auch in der Partnersuche gilt: Hab Spaß am Ausprobieren!



„Fremde sind Freunde . . .“

„. . . du kennst sie nur noch nicht!“ Nach diesem Motto handeln Top-Verkäufer.

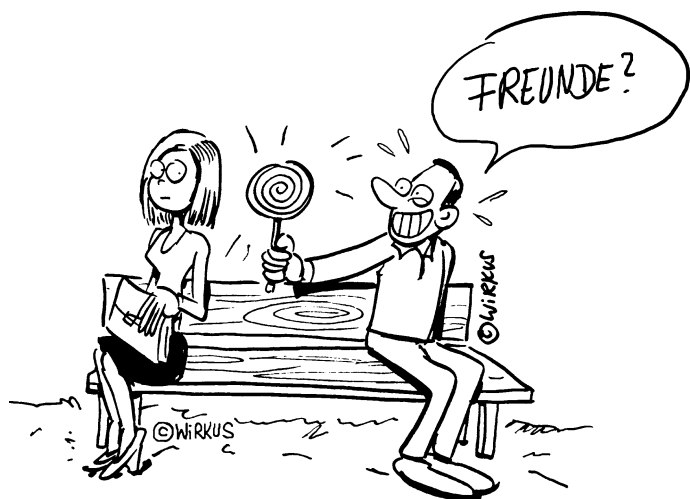
Überleg doch mal selbst: Wie würdest du reagieren, wenn du von einem Fremden angesprochen wirst? Der Andere ist vielleicht äußerlich nicht ganz dein Typ, aber wenn er charmant und witzig ist? Mach dir bewusst, dass dein Traumpartner einfach ein Mensch ist, genau wie du. Hab keine Angst davor, ihn anzusprechen und kennenzulernen!



„Willst du mein Freund sein?“

Top-Verkäufer haben es nicht vergessen. Als Kind hieß es zuerst: „Darf ich mitspielen?“ Dann: „Willst du mein Freund sein?“ Und später: „Willst du mit mir gehen?“ Als Kind haben die meisten von uns ohne viel nachzudenken und ganz ohne Hemmungen andere angesprochen.

Also trau dich, glaub an dich! Du kannst es, denn du hast es vermutlich als Kind schon oft gemacht!



Im schlimmsten Fall passiert ... nichts!

Top-Verkäufer wissen: Wenn sie einen potenziellen Kunden ansprechen, passiert im allerschlimmsten Fall: *Nichts!*

Denk daran: Du kannst nichts verlieren, nur gewinnen, wenn du deinen Angeboteten ansprichst. Nicht dein Partner ist der andere schon!



„Schmerz gehört zum Leben. Ärgern für mich nicht!“

Rückschläge gehören zum Leben dazu. Die Frage ist, wie wir damit umgehen. Top-Verkäufer denken positiv, wenn es mit der Akquise mal nicht klappt, denn gerade aus Misserfolgen kann man immer etwas lernen!

Versuch dich also nicht lange zu ärgern und nimm's sportlich, wenn du mal eine Abfuhr kassierst. Anstatt dich lange zu grämen, überleg dir lieber, was du beim nächsten Mal noch besser machen kannst.



Bist du Opfer oder Täter?

Top-Verkäufer sehen sich als Täter, niemals als Opfer!

Bist du selbst eher ein Opfer der Umstände oder kannst du Einfluss auf dein Schicksal nehmen? Wie nimmst du dich selbst wahr? Wenn du dich als Opfer siehst, ist ein Perspektivenwechsel angesagt. Nur ein Täter kann seine Chancen erkennen und nutzen.

Beginne damit, Selbstverantwortung zu übernehmen, denn wie wir schon gesehen haben: Deine eigene Einstellung ist der Schlüssel zum Erfolg!



Entdecke dich selbst!

Top-Verkäufer erfinden sich täglich neu. Sie wissen um die Energie, die in ihnen steckt.

Also suche nicht im Außen, was du nur im Innern finden kannst, sondern geh aus dir heraus, liebe und zeige dich!



Was ist deine Motivation?

Ein Top-Verkäufer beschäftigt sich nicht mit der Akquise, weil der Verkaufsleiter droht, sondern aus seiner eigenen Motivation heraus.

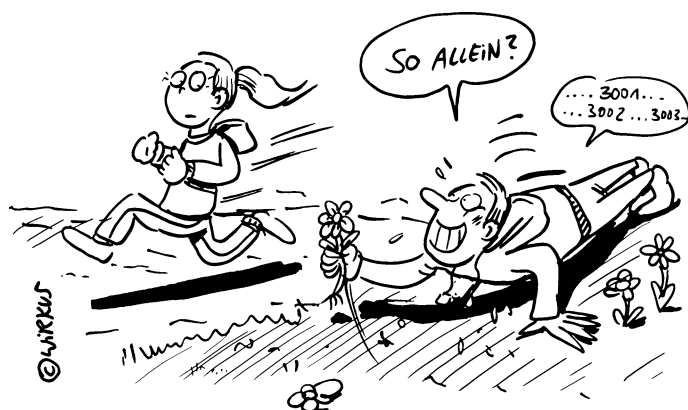
Was ist deine Motivation? Wenn du dich nur deshalb mit der Sozialakquise beschäftigst, weil Mutti meint: „Zeit, dass du ausziehst!“, dann wird der Erfolg noch sehr lange auf sich warten lassen. Mache dir klar, was deine Motivation ist, denn sie wird einen gewaltigen Einfluss auf deinen Erfolg bei der Partnersuche haben!



Du bist wie ein Muskel!

Top-Verkäufer wissen: Übung macht den Meister! Entweder du trainierst oder du wirst schwächer.

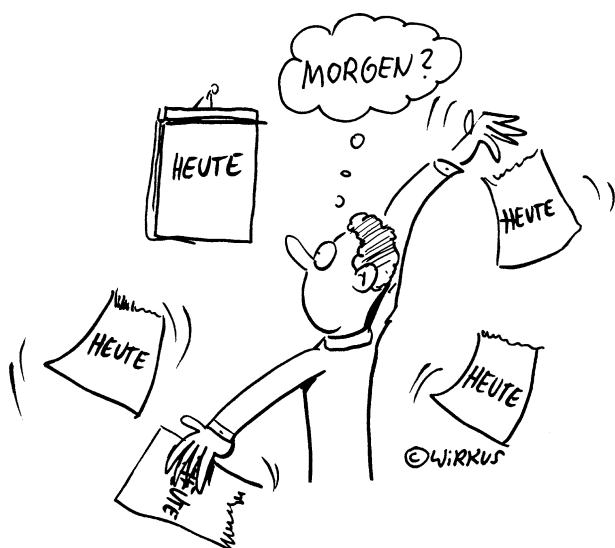
Durch regelmäßiges Üben wirst du selbstsicherer und kannst immer überzeugender auftreten. Nutze also jede Gelegenheit, die sich dir bietet, für einen kleinen Flirt.



„Morgen gibt's Freibier!“

... stand auf einem Schild überm Tresen in einer kleinen Kneipe. Der Wirt war clever – vielleicht sogar ein Top-Verkäufer. Zumindest musste er so niemals einen ausgeben, denn „morgen“ ist der einzige Tag, der in unserem Leben niemals stattfinden wird!

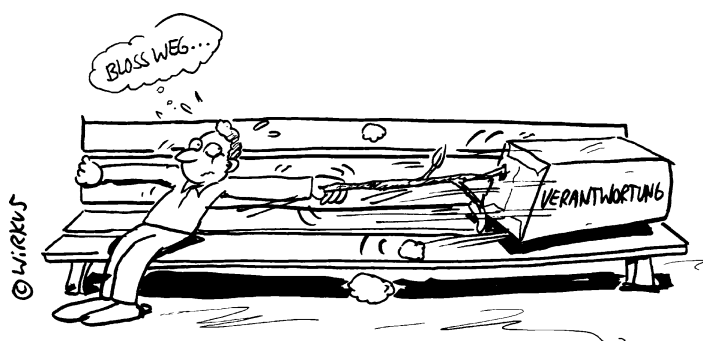
Denke dran: Wir leben jetzt! Verschiebe deine Aktivitäten also nicht ständig auf die Zukunft, sondern beginne jetzt sofort damit, Selbstverantwortung zu übernehmen, und mach dich ans Werk. Dann klappt es auch mit der Partnersuche.



Keine Ausreden mehr!

Top-Verkäufer wissen: Die beste Zeit für die Akquise ist jedes Jahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember – also immer! Den vier Feinden der Akquise – Frühling (Regen), Sommer (Hitze), Herbst (Dunkelheit) und Winter (Kälte) – überlassen sie keinen Raum.

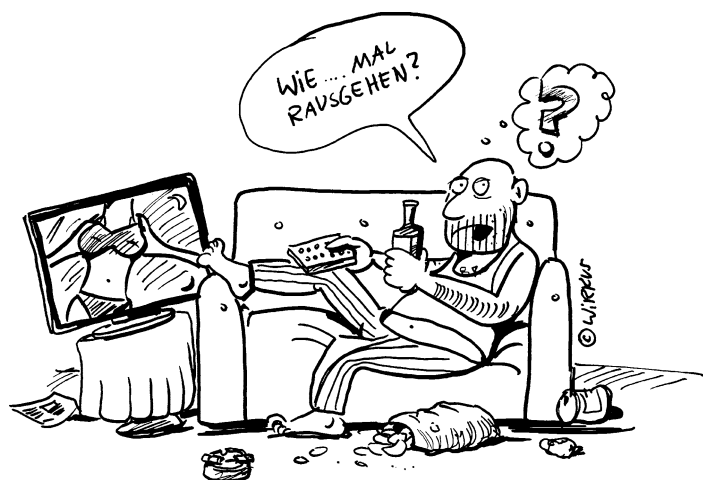
Auch für die Sozialakquise gilt: Keine Ausreden mehr! Sei stark und nimm deine Partnersuche einfach ganz beherzt in die Hand!



Raus aus der Komfortzone!

Top-Verkäufer fordern sich ständig selbst heraus und haben keine Angst davor, etwas Neues auszuprobieren. Denn sie wissen: Veränderung ist die Grundlage von Entwicklung.

Doch die Macht der Gewohnheit ist äußerst stark. Neues auszuprobieren bringt oft Stress mit sich. Und bei Stress suchen wir Ruhe und Entspannung. Wo finden die meisten Menschen Ruhe und Entspannung? Zu Hause, weil sie wissen, was sie dort erwartet. Doch Bekanntes ist wiederum das Gegenteil von Veränderung! Versuche, aus deiner Komfortzone auszubrechen! Du kannst jeden Tag üben, indem du etwas tust, was für dich eine kleine Herausforderung darstellt.



Traumpartner suchen oder selbst einer werden?

Top-Verkäufer wissen, dass sie keinen Kunden zum Kauf zwingen können, und versuchen daher, selbst ein Traumgeschäftspartner zu werden.

Die meisten Menschen haben genaueste Vorstellungen davon, was ihr Traumpartner alles bieten muss. Aber bist du selbst auch ein Traumpartner? Und was tust du, um einer zu werden?



Single sucht Frosch

So verkaufen Sie sich richtig - 120 Tipps für den
perfekten Flirt

Löser, J.; Wirkus, S.

2016, XIV, 283 S. 136 Abb. in Farbe., Softcover

ISBN: 978-3-658-11240-0