Paket P-0512651

Redaktioneller Artikel

Entscheidungen im Vertrieb

10 kleine Entscheidungen mit großer Wirkung für den Vertrieb

Gibt es kleine Entscheidungen?

Wenn ich bedenke, welche Auswirkungen kleine Entscheidungen haben können, bin ich geneigt zu glauben, dass es gar keine kleinen Entscheidungen gibt!
An einem ganz normalen Arbeitstag im Verkauf treffen wir zahlreiche kleine Entscheidungen. Schauen wir uns doch einmal so einen Tag an.

Ein Tag und die Entscheidungen im Vertrieb

6 UHR – ENTSCHEIDUNG NR. 1: „NOCH EIN WENIG LIEGEN BLEIBEN!“
Die erste und härteste Herausforderung des Tages: Der Kampf gegen den Wecker. Wer steht schon gerne früh auf, wenn es so kuschelig warm unter der Bettdecke ist?
Mein Tipp für dich: Mach deinen Morgen reizvoller. Denk an all die Vorteile, die frühes Aufstehen für dich hat, und sorge dafür, dass du dich auf etwas freuen kannst.

6.45 UHR – ENTSCHEIDUNG NR. 2: „KEIN SPORT AM MORGEN!“
Draußen ist es dunkel und dein Körper schläft noch. Weck ihn! Ich bin selbst kein Morgensport-Typ, aber wenn ich weiß, dass es am Rest des Tages zu knapp wird für den Sport, dann doch lieber jetzt!
Mein Tipp für dich: Kurz und hart. 20 min. Lege dir vorher ein festes Programm für die Morgen-Einheit zurecht.

7.30 UHR – ENTSCHEIDUNG NR. 3: „SÜSSES ZUM FRÜHSTÜCK!“
Du weißt, es ist falsch, doch du kannst einfach nichts dagegen tun: Du sehnst dich zum Frühstück nach einem süßen Erdbeermarmeladenbrötchen.
Mein Tipp für dich: Alte Gewohnheiten lassen sich schwer ablegen, also ersetze sie am besten durch neue, bessere Gewohnheiten. Probiere doch zum Beispiel mal Eiweißbrot statt Brötchen und einen XXXL-Kaffee. Das befriedigt deine Gelüste, sättigt und du startest trotzdem energiegeladen in den Tag.

8.15 UHR – ENTSCHEIDUNG NR. 4: „ABSOLUT KEINE LUST AUF ARBEIT!“
Dir ist gerade der meterhohe Papierstapel eingefallen, der dich auf deinem Schreibtisch erwartet?
Mein Tipp für dich: Vertrieb geht vor Betrieb! Die meisten Menschen haben morgens mehr Energie als am Nachmittag. Also starte mit Akquise in den Tag. Administrative Arbeiten kannst du auch am Nachmittag erledigen.

11.00 UHR – ENTSCHEIDUNG NR. 5: „AUFSCHIEBERITIS!“

Hinweis zur inhaltlichen Verantwortung: Dies ist kein bindendes Vertragsangebot, sondern eine Programm-Idee. Die Inhalte dieser Programm-Idee (z. B. Bilder, Beschreibungen, Leistungsangaben) wurden durch den jeweiligen Anbieter auf der Plattform hirschfeld.de bereitgestellt. Hirschfeld & Heide GmbH & Co. KG stellt diese Inhalte ausschließlich im Rahmen einer technischen Vermittlung dar und übernimmt keine Verantwortung für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Rechteinhaberschaft. Alle Angaben stammen vom jeweiligen Anbieter. Urheber- und Nutzungsrechte verbleiben bei den jeweiligen Rechteinhabern. Bei Anfragen zur Rechteinhaberschaft der dargestellten Inhalte geben wir unverzüglich Auskunft über den Anbieter, der für die Inhalte verantwortlich ist.

Redaktioneller Artikel

Entscheidungen im Vertrieb

10 kleine Entscheidungen mit großer Wirkung für den Vertrieb

Langweilige Arbeiten bleiben bei dir gerne liegen, erzeugen dann aber ein schlechtes Gewissen und erhöhen deinen Arbeitsdruck.
Mein Tipp für dich: Nutze das "Premack-Prinzip": Stelle eine langweilige Aufgabe einer interessanten voran, um dich dann durch die spannendere Aufgabe zu belohnen.

12.30 Uhr– ENTSCHEIDUNG NR. 6: „LUNCH IS FOR LOOSERS!“
Die Kunst der Pause ist Teil der Kunst der Arbeit!
Mein Tipp für dich: Nutze die Mittagspause zum Netzwerken, intern wie extern. Gehe dorthin, wo deine Kunden essen.

14.00 Uhr - ENTSCHEIDUNG NR. 7: „NICHT OHNE MEIN SMARTPHONE!“
Das Smartphone heißt so, weil du damit smart umgehen solltest!
Mein Tipp für dich: Nicht permanent darauf schielen, sondern besser gezielt und länger am Stück. Lass dich nicht permanent ablenken!

15.30 Uhr - ENTSCHEIDUNG NR. 8: „KAFFE-KRÄNZCHEN MIT KOLLEGEN!“
Gerade Verkäufer sind soziale Wesen. Aber vermeide die „Jammerzirkel am Nachmittag“. Da stehen gerne die zusammen, die heute schon ein paar kleine Entscheidungen getroffen haben, ohne diese Tipps hier zu beherzigen.
Mein Tipp für dich: Nutze die Zeit für zusätzliche Akquisetelefonate. Du wirst so pro Jahr ca. 200-250 Kunden mehr akquirieren als der Jammerzirkel. Und das wird nicht ohne Folgen für Dich bleiben.

18 Uhr - ENTSCHEIDUNG NR. 9: „KEIN PLAN!“
Wer keinen Plan hat, der hat keinen Plan! Mehr vom Gleichen ist oft die erste Problembewältigungsstrategie.
Mein Tipp für dich: Reflektiere den Tag. Welche Entscheidungen waren förderlich, welche nicht? Was lernst du daraus?

20 Uhr - ENTSCHEIDUNG NR. 10 – „RUMZAPPEN!“
„Was hast Du gestern im Fernsehen geschaut?“ - „Keine Ahnung, habe rumgezappt!“
Mein Tipp für dich: Ich weiß, lesen ist auch nicht jedermanns Sache nach einem langen Arbeitstag, aber wie wäre es mit ein zwei YouTube-Videos zum Thema Verkauf?

Was lernen wir daraus?
1. Die kleinen Dinge entscheiden über Erfolg und Misserfolg.
2. Es ist nicht Talent oder Zufall, was über Erfolg oder Misserfolg entscheidet. Es sind die Dinge, die du täglich tust.
3. Deine kleinen Entscheidungen werden zu deinen Gewohnheiten. Wähle deshalb deine täglichen Entscheidungen und Angewohnheiten bewusst. Denn sie werden zu deinem Leben.
4. Alles ist möglich, sobald Du die richtigen Angewohnheiten verinnerlicht hast!

In diesem Sinne: Raus aus der Komfortzone!

#derLÖSER für Vertriebsaufgaben
Jens Löser

Copyright © 2018 - Löser Consulting/ Jens Löser

Hinweis zur inhaltlichen Verantwortung: Dies ist kein bindendes Vertragsangebot, sondern eine Programm-Idee. Die Inhalte dieser Programm-Idee (z. B. Bilder, Beschreibungen, Leistungsangaben) wurden durch den jeweiligen Anbieter auf der Plattform hirschfeld.de bereitgestellt. Hirschfeld & Heide GmbH & Co. KG stellt diese Inhalte ausschließlich im Rahmen einer technischen Vermittlung dar und übernimmt keine Verantwortung für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Rechteinhaberschaft. Alle Angaben stammen vom jeweiligen Anbieter. Urheber- und Nutzungsrechte verbleiben bei den jeweiligen Rechteinhabern. Bei Anfragen zur Rechteinhaberschaft der dargestellten Inhalte geben wir unverzüglich Auskunft über den Anbieter, der für die Inhalte verantwortlich ist.