



Training

Motivation und Verkauf

Fachverkäuferinnen wissen, wie eng Motivation und erfolgreiches Verkaufen miteinander verbunden sind. Im Rahmen der Beautyworld gibts Motivation pur.

Für den Erfolg im Leben kommt es darauf an, wieviel Energie wir besitzen. Deshalb bewerten wir Menschen unbewusst nach der Energie, die sie ausstrahlen. Außergewöhnlich gute Verkäufer zeichnen sich nicht nur durch hervorragende Leistungen aus. Wir erkennen sie häufig an einer Reihe positiver Eigenschaften, die ihnen insgesamt eine selbstbewusste und charismatische Ausstrahlung verleihen. Wahrscheinlich kennen Sie die verkaufpsychologischen Hebel einer Produkt-Präsentation, verwenden das rhetorische Werkzeug im Verkaufsgespräch und besitzen ein sicheres Selbstbild mit klarem Ziel. Ist es vermessen, die Frage zu stellen, ob Sie in fünf Jahren auf Ihrem Gebiet die Nr. 1 sein möchten? Nein! Wir müssen das Äußerste anstreben, um das Mögliche zu erreichen. Und wer nie das Äußerste angestrebt hat, der bleibt ständig unter dem Niveau seiner Möglichkeiten. Niemand kann garantieren, dass Sie die Nr. 1 werden, vielleicht werden Sie die Nr. 3 oder die Nr. 4. Doch Sie lösen sich mit dieser Strategie von der Masse. Ihr Lebensweg bekommt durch diese Prinzipien eine eindeutige Richtung.

Denn Erfolg, so steht es im Lexikon, bedeutet das Erreichen von persönlichen Zielen. Und schließlich hängt jedes Erfolgserlebnis davon ab, ob das Ergebnis mit den selbst gesetzten Erwartungen übereinstimmt. Meist reicht »positiv denken« allein nicht aus, um sich zu motivieren. Daher lernen Füh-



VERKAUFSPROFI Manuela Lietz wird die Workshop-Teilnehmer begeistern


rungskräfte Selbstführung. Diese umfassende Motivationstechnik kann auch im Alltag nützlich sein.

Es geht darum, sich über Motive und das gesamte Umfeld seines Handelns klar zu werden, um dann Ziele in überschaubaren Schritten anzugehen. Motive sind richtunggebende, leitende und antreibende Ursachen unseres Handelns. Motive befähigen, bestimmte Dinge wahrzunehmen. Durch diese Wahrnehmung wird eine emotionale Erregung spürbar, die es ermöglicht, in bestimmter Weise zu handeln oder aber den Impuls zur Handlung zu verspüren. Motivation und Verkauf sind sehr eng miteinander verbunden und können als zwei Seiten

eines Prozesses betrachtet werden.

Messe-Workshops

Im Rahmen der Beautyworld werde ich am »Fachhandels«-Sonntag, dem 29. Januar, Workshops durchführen: Von 11 bis 12 Uhr zum Thema »Erfolgreich im Verkauf« und von 15 bis 16 Uhr zu »Motivation«. Treffpunkt: Saal Europa in Halle 4.0. Und das erwartet Sie: Ausstrahlung und Botschaft; Motivationshilfen im Verkauf – So entsteht Leistung; Das Gefühl für den Kunden – Umgang, Verkauf und Zusatzverkauf; Fragetechniken; Selbstbewusst, spontan und locker verkaufen – Kreativität und Entertainment, Events und Workshops. Ich freue mich auf Ihre Teilnahme!

 Manuela Lietz