

Schlussworte

In meinem Buch stehen Sie als Mensch und als Verkäufer im Mittelpunkt. Ich sehe Sie vor mir, wie Sie voller Energie verhandeln, präsentieren, den Produktnutzen erklären, wie Sie vor Kunden und Kollegen mit Ihrer Überzeugungskraft und Ihren Worten brillieren. Denn die Kommunikation von Mensch zu Mensch ist Ihr Talent. Folgende Botschaften möchte ich Ihnen zusammenfassend mitgeben:

- Vertrauen Sie Ihren Stärken! Trainieren Sie Ihre Fähigkeiten täglich, schaffen Sie sich Ihren speziellen Wettbewerbsvorteil. Das Siegerprinzip hilft Ihnen auch, diese eine Frage zu stellen: Will ich Sieger sein, oder Mittelmaß? Das ist die erste Botschaft, die ich senden will.
- Die zweite lautet: Es gibt nicht den einen richtigen Zeitpunkt: Machen Sie es einfach, tun Sie es jetzt. Fangen Sie einfach an und setzen Sie alles in Bewegung, worauf Sie Einfluss haben. Nehmen Sie Veränderungen an, gestalten Sie diese mit. Verschieben Sie Ihre Grenzen, aber treten Sie nicht in die Gefahrenzone. Diese beginnt dort, wo Sie persönlich dauerhaft Stress empfinden.
- Die dritte Botschaft ist: Von nichts kommt nichts. Wer seine Ziele erreichen will und exzellent sein möchte, muss auch etwas dafür tun.

Arbeiten Sie daran, sich selbst zu führen. Ordnen Sie Ihr Leben, strukturieren Sie es, nutzen Sie Tools, dann geht alles wie von selbst.

- Meine letzte Botschaft lautet: Haben Sie Freude und lassen Sie Ihrer Leidenschaft freien Lauf.

Als ich vor fast einem Jahr vor einem weißen Bildschirm saß und begann, die ersten Sätze niederzuschreiben, da wollte ich keinen allgemein gültigen Ratgeber schreiben. Davon gibt es genug, einige sind exzellent, andere zu vernachlässigen. Mein Buch soll ein Buch für Siegertypen im Verkauf werden, weil genau die eifrigen, karrierebewussten, erfolgsgierigen Verkäufer das höchste Stressrisiko aufweisen. Sieger im Verkauf wie Sie, die sind bestens ausgebildet, mit einem hohen Potenzial gesegnet.

Dieses Buch habe ich also für Siegertypen geschrieben, die sich ein Leben ohne Verkaufen kaum vorstellen können. Und doch steht fest: Verkaufen ist keine Kunst. Verkaufen ist ein hartes Geschäft, es stellt hohe Anforderungen an Argumentationskraft, Menschenkenntnis, Empathie und Willenskraft. Verkaufen wird zunehmend komplexer, und die rasante digitale Entwicklung macht selbst erfahrenen Verkäufern Angst. Und doch bleiben Sie dran, geben nicht auf, nach bester Sportlermanier scheuen Sie weder Schmerz noch Schweiß, Sie nehmen einiges hin, um zu siegen. Und auf dieser Extremstrecke passiert es, dass die Gesundheit leidet, dass die Gefahrenzone überrannt wird. Dann verliert auch ein Sieger die Kontrolle über seine Leistungsfähigkeit und gerät in Stress, in Dauerstress, in eine Erschöpfung. *Stoppen Sie an diesem Punkt!*

Fragen Sie sich an jedem einzelnen Tag, ob Sie Ihr wahres Potenzial entfalten oder ob Sie nach fremden Mustern agieren. Eine schonungslose Bestandsaufnahme ist unerlässlich, wenn Sie merken, dass Ihre Kräfte nachlassen, Schlaflosigkeit folgt, sich schlechte Laune im Beruf und auch im Privaten breitmacht. Dieser Quercheck, den ich Ihnen in meinem Buch empfehle, sollte zu Ihrer Routine werden, zu Ihrer Mikrostrategie für die Gesundheit und auch für den Erfolg. Denn Siegertypen wie Sie neigen dazu, sich zu überfordern und Helden zu sein. Sie stecken Rückschläge ein, um augenblicklich neue, bessere Situationen zu kreieren. Das macht unter Umständen atemlos, das lässt nicht genügend Raum, um die schönen Momente im Verkauf zu genießen. Der Sport hat mich gelehrt, sich über den Sieg zu freuen, um dann für einen Moment Demut

zu empfinden. Diese Haltung trägt mich auch im Verkauf, im für Sie und mich schönsten Beruf.

Das heutige Geschäftsleben ist schnell und digitalisiert. Achten Sie darauf, in diesem Grundrauschen stets einen optimistischen Blick auf den persönlichen Verkauf und die damit verbundenen Veränderungen zu bewahren. Vor allem die Digitalisierung bringt viel Positives für Sie persönlich. Darum wird nicht trotz, sondern gerade durch die stetig digitalere Welt die menschliche Komponente immer spielentscheidender werden, davon bin ich überzeugt.

Dieses Buch soll Ihnen dabei helfen, mit neu gedachten Gedankenmodellen und Arbeitsweisen sowie digitalen Technologien die wichtigsten Schritte zum Verkaufsziel neu zu erleben. Lernen Sie, die eigene Zeit sinnvoll zu managen und eine persönliche Erfolgs- und Zufriedenheitsanalyse stetig zu etablieren – z. B. für sich das Beste aus der Digitalisierung herauszuholen.

Ich hoffe, mein Buch begleitet Sie zu immer neuen Siegen. Ich freue mich, wenn Sie es auf Ihren Schreibtisch legen, es als Arbeitsbuch auffassen, als Impulsgeber für Ihren Erfolg. Im Beruf wie auch im Privaten. Sollten Sie meinen Rat über den Buchdeckel hinaus benötigen, ich bin für Sie erreichbar: www.siegerprinzip.com

Bleiben Sie erfolgreich. Bleiben Sie glücklich.

Peter Huber