

Verkaufen lernen mit Markita

Verkaufen lernen mit Markita: Frag, dann frag nochmal und dann frag nochmal.

Es gibt eine tolle Geschichte von Jack Canfield - ich glaube, er hat sie sogar im Buch "Chicken Soup for the soul" erzählt. Ich erzähle Dir diese Geschichte über das Verkaufen lernen einfach aus dem Gedächtnis.

Wie alles anfängt ...

Darf ich vorstellen: Markita Andrews. Ein 13 Jahre altes Mädchen, das es geschafft hat, im Laufe seiner Karriere als "Pfadfinder-Kekse-Verkäuferin" Kekse im Wert von mehr als 80.000 \$ zu verkaufen. In den USA gibt es die Tradition, dass die Pfadfinder von Tür zu Tür gehen, um Kekse zu verkaufen, um Geld für die Pfadfinder zu sammeln.

Wie hat sie das gemacht?

Alles fing damit an, dass Markita einen Traum hatte. Sie wollte undingst die Welt bereisen. Dieser Traum war sehr weit weg, da Ihre Mutter alleinerziehend war (der Vater hatte sie verlassen). Markitas Mutter arbeitete hart und lang in Ihrem Beruf als Kellnerin, denn sie wollte Markita einmal das College ermöglichen. Ein gutes College. Damit Markita einen guten Abschluss machen konnte - um dann einen guten Job zu bekommen. So würde Markita genug Geld verdienen können, damit sie und Ihre Mutter dann die Welt bereisen könnten.

Doch Markita war ungeduldig. Wenn man 13 ist, ist schon nur 23 sein soooooooooo weit weg. Sie suchte nach einer Lösung, wie sie die Weltreise für sich und Ihre Mutter schon früher ermöglichen konnte. Sie wußte sehr zu schätzen, was Ihre Mutter für sie tat - doch sie suchte nach einem Weg, wie sie schon eher auf Weltreise gehen konnten.

Eines Nachmittags blätterte sie im Pfadfinder Magazin und da schien die Lösung zu sein: Die Pfadfinderin, die in diesem Jahr die meisten Kekse von allen verkaufte, bekam eine Weltreise für sich und Ihre Familie bezahlt. Markitas Herz hüpfte ganz aufgeregt und sie fasste einen Entschluss: Sie würde mehr Kekse verkaufen als jede andere Pfadfinderin in ganz Amerika.



Doch wie sollte sie das anstellen?

Sie wußte: Sie brauchte einen Plan. Einen sehr guten Plan. Also bat Markita Joanna, eine Freundin Ihrer Mutter und eine erfolgreiche Verkäuferin, um Rat.

"Was kann ich tun, um mehr Kekse zu verkaufen als alle anderen?"

Joanna gab ihr den folgenden Rat:

"Wenn Du als Pfadfinderin Kekse verkaufen gehst, dann solltest Du auch aussehen wie eine Pfadfinderin. Also trage immer Deine Pfadfinder-Uniform, wenn Du Kekse verkaufen gehst. Dann wissen die Leute direkt Bescheid. Am Besten gehst Du zu den Leuten, wenn sie Feierabend haben. Geh Deine Kekse zwischen halb 5 und halb 8 Uhr abends verkaufen.

Vor allem: Sei immer freundlich zu den Menschen. Schenke Ihnen Dein schönes Lächeln. Bring die Menschen auch zum Lächeln. Schenke Ihnen ein gutes Gefühl. Wahrscheinlich haben sie grade einen anstrengenden Tag hinter sich und sie freuen sich, ein Lächeln geschenkt zu bekommen.

Sei auf jeden Fall freundlich zu den Menschen, die Du besuchst, egal ob sie etwas von Dir kaufen oder nicht. Dein Lächeln kostet Dich nichts! :-)

2 Geheimnisse will ich Dir noch mitgeben:

1. Bitte die Menschen nicht, Deine Kekse zu kaufen - bitte sie zu investieren. Lass sie in Deinen Traum und in Deine Kekse investieren.

2. Frage immer nach einem großen Auftrag. Frage direkt, ob sie in 20 Schachteln Kekse investieren möchten. Frage nicht nach einer Schachtel. Frage nach dem großen Auftrag. Denn Deine Kekse sind schliesslich sehr lecker - und Du willst ja nicht, dass sie den Leuten so schnell ausgehen, oder? ;-)"

Markita nahm sich diesen Rat von Joanna sehr zu Herzen.

Sie zog los und bat die Menschen, in Ihre Kekse und Ihrem Traum von der Weltreise zu investieren.

Markita war sicherlich nicht die einzige, die die Weltreise gewinnen wollte. Doch sie war eine der ganz wenigen, die wirklich jeden Tag nach der Schule und den Hausaufgaben Ihre Pfadfinder Uniform anzog und bereit war, Menschen zu bitten, in Ihren Traum von der Weltreise und Ihre Kekse zu investieren. Sie war eine der wenigen, die wirklich konstant aktiv war. Sie war eine "Tuerin"! :-)

Es war nicht immer einfach

Natürlich gab es auch Menschen, die einfach "Nein." sagten. Doch Markita gab nicht auf. Sie ging einfach weiter zur nächsten Tür und sagte:

"Hallo, mein Name ist Markita. Ich bin eine Pfadfinderin und ich habe einen Traum: Ich verdiene für meine Mutter und mich eine Reise um die Welt, indem ich Kekse für die Pfadfinder verkaufe. Würden sie gerne in ein oder 2 dutzend Schachteln investieren?"

Das Verkaufen war nicht immer einfach, doch Markita gab niemals auf. Sie tat jeden Tag, was zu tun war. In diesem Jahr verkaufte sie sage und schreibe 3526 Schachteln Pfadfinder Kekse. Und sie gewann die Reise um die Welt für sich und Ihre Mutter.

Das war vor vielen Jahren. Markita hat im Lauf Ihrer "Karriere" mehr als 42000 Schachteln Pfadfinder Kekse verkauft. Sie hat einen Bestseller mitgeschrieben, der bezeichnenderweise den Namen trägt: "How to sell more cookies, condos, cadillacs, computers... and everything else."

Markita ist nicht cleverer als tausende anderer Menschen, doch sie hat ein Geheimnis des erfolgreichen Verkaufens sehr früh verinnerlicht:

Frag. Dann frag nochmal. Und dann frag nochmal. Und dann frag den nächsten. Frage,

frage, frage!

Viele Menschen haben Probleme im Verkauf, weil sie schon aufgeben, bevor sie überhaupt angefangen haben: Sie trauen sich nicht zu fragen. Meistens weil sie Angst vor der Zurückweisung haben. Weil sie fürchten, sich blamieren zu können - oder dass jemand sie auslacht.

Ich bin jetzt seit mehr als 14 Jahren im Verkauf tätig und in all den Jahren habe ich diese 7 wichtigen Dinge gelernt:

7 Verkaufsgeheimnisse

- Wenn Du nicht fragst, kannst Du Dein Produkt auch nicht verkaufen
- Niemand wird Dich auslachen
- Mehr Menschen als Du Dir vorstellen kannst, sind dankbar, wenn Du sie bittest, in sich selbst und Dein Produkt zu investieren
- Wenn Du wirklich hinter Deinen Produkt stehst und nicht fragst, dann tust Du Deinen Kunden damit einen "Anti-Gefallen" - denn sie kommen nicht in den Genuss Deines Produkts
- Du weißt nicht, was die Menschen denken, bevor Du sie nicht gefragt hast. Was in Deinem Kopf passiert zählt nicht und meistens wenig damit zu tun, wie die Menschen wirklich reagieren
- Egal, was in Deinem Kopf passiert - wenn Du an Dein Produkt glaubst - dann frag. Erfolgreiche Verkäufer haben auch Zweifel. Sie lassen sich davon nur nicht aufhalten.
- SW SW SW SW

Was ist denn SW SW SW SW?

SW SW SW SW

Some will
Some won't
So what?
Someone's waiting

Auf deutsch ungefähr:

Einige werden
einige werden nicht
Und wenn schon
Der nächste Kunde wartet schon

Im deutschen leider nicht so elegant und griffig wie auf englisch - wobei... vielleicht könnte

man daraus EW EW EW EW machen... ;-)

Einige werden
Einige werden nicht
Egal wenn nicht
Einer wartet

;-)

Du wirst niemals 100% der Menschen als Kunden gewinnen können, die Du ansprichst (in welcher Form auch immer). Lerne damit zu leben. Lerne, Dich darüber zu *freuen*. Denn glaub mir, Du willst nicht jeden als Kunden haben. ;-) Außerdem hast Du so mehr Energie für die Menschen, die wirklich als Kunden zu Dir passen.

Markita hat in Ihrem Leben sehr früh etwas erkannt: Verkaufen ist überall. Ob Ihre Lehrerin ihr "verkaufte", dass Erdkunde interessant ist - oder der Bürgermeister um Stimmen bei der nächsten Wahl warb. Alles war verkaufen.

Du verkaufst Deinen Kindern Deine Weltanschauung. Du verkaufst Deinem Partner, dass ihr den nächsten Urlaub unbedingt in Italien verbringen müsst. ;-) Verkaufen ist überall.

Und es ist gut.

Natürlich braucht es häufig Mut, um die Dinge zu bitten, die man haben will. Und je nachdem, welche Erziehung wir genossen haben, müssen wir sogar auch noch ein paar hinderliche (und blödsinnige) Glaubenssätze überwinden: "Das macht man nicht." gehört da noch zu den harmloseren.

Doch mutig zu sein bedeutet nicht, dass wir keine Angst haben. Mutig zu sein, zu handeln, obwohl wir Angst haben. Mutig zu sein, bedeutet, das zu tun, was notwendig ist - egal, was in unserem Kopf passiert.

Wenn ein 13-jähriges Mädchen das kann, dann kannst Du das auch.

Sei mutig.
Und verkaufe viel!

Dein André

Schreib mir einen Kommentar: Was hast Du für Dich aus dieser Geschichte mitgenommen?

P.S.: Hast Du grade auch so eine Lust auf Kekse? ;-)