



GABY S. GRAUPNER

— IMPULSE IN ROT —



Lehrbeauftragter an der Steinbeis Hochschule
Berlin im STI Professional Speaker GSA



Zertifikatslehrgang
Professional Speaking



Steinbeis-Transfer-Institut
Professional Speaker GSA

(2015 – 2018)





INHALT

Kapitel 1 **Vorträge**

Kapitel 2 **Kurzbiographie**

Kapitel 3 **Funk & Fernsehen**

Kapitel 4 **Auftraggeber**

Kapitel 5 **Aus-Gezeichnet**

Kapitel 6 **Lehrauftrag**

Kapitel 7 **Veröffentlicht**

Kapitel 8 **Nachgelesen**



V O R T R Ä G E

Kapitel 1

»Der Impulsvortrag von Gaby S. Graupner hat perfekt zu unserer Steuerberatertagung gepasst. Unsere Teilnehmer konnten reichlich umsetzbare Tipps für ihren „Verkäufer“-Alltag mitnehmen.«

Angela Hamatschek
delfi-net Kanzleiberater GbR, Dortmund



PLANEN SIE IHR EVENT MIT **GABY S. GRAUPNER**

Sie steigert die Motivation Ihrer Teilnehmer. Dabei vermittelt sie Neues und Inspirierendes, mit viel Humor und Unterhaltung. Die Dauer der Vorträge kann im Bereich zwischen 15 und 90 Minuten flexibel auf Ihr geplantes Programm angepasst werden.

Keynotes und Vorträge

Gaby S. Graupner bietet Ihnen die richtige Mischung zwischen Inhalt und Emotion. Sie trifft die Zuhörer mitten ins Herz, bereitet ihnen Aha-Erlebnisse und lässt sie immer wieder schmunzeln oder lachen.

Standup-Vortrag

Gaby S. Graupner reagiert mit Geschichten und Handlungsempfehlungen auf die Fragen und Stichwörter der Teilnehmer. Die Zuhörer gehen garantiert zufrieden aus dem Vortrag, da sie Antworten auf ihre Fragen bekommen haben.



Weiterführende Informationen erhalten Sie hier:
<http://www.gabysgraupner.de/angebote>

Perfekt für:

- Kick-off-Veranstaltungen
- Kundenveranstaltungen
- Jahrestagungen
- Kongresse und Messen
- Produkteinführungen
- Hausmessen
- Vertriebssevents
- Verbandstreffen
- Keynotes
- Incentiv-Veranstaltungen
- Mitarbeiterveranstaltungen
- Trainings, Schulungen und Einzelcoachings





ERFOLG IM LEBEN

SCHATTENSPRÜNGE

Sie wollen mehr? Dann ist Ihr persönlicher Erfolg abhängig von überzeugendem Auftreten und offenem Umgang mit sich selbst. Alles, was dazu nötig ist, tragen Sie bereits in sich. Sie müssen es nur wagen, über Ihren Schatten zu springen. Sie hören konkrete Impulse, die Ihnen dabei helfen, die Herausforderungen des Lebens erfolgreich zu meistern. Sie erfahren unter anderem: wieso Ihr Glück von der Sprache abhängt, weshalb Sie trotz besserem Wissen, immer wieder in Routinen zurück fallen, wie Sie bekommen, was Sie wollen und wie Sie es schaffen, dass andere Sie als Autorität wahrnehmen.

Jeden Tag zahlst du einen Preis –
die Frage ist nur, welchen?

Du hast nur ein Leben –
Nutze es!

Keine Angst vor der Angst –
Sorge dich nicht, lebe!

Kittel, Titel, Uniform – Wie
werden Sie zur Autorität?

Der Bankrott einer Willenserklärung oder:
das Spiel mit der Verantwortung!





ERFOLG IN DER GESELLSCHAFT

JETZT BIST DU DRAN! DILEMMA ZIVILCOURAGE

Der Vortrag erzählt eine Geschichte von Anfang 1989, als eine junge Familie Fluchthilfe aus der DDR braucht. Wo genau verläuft die Grenze zwischen Verantwortung und Selbstaufgabe sowie Mut und Angst? Mitunter müssen wir uns entscheiden – und werden zum Zünglein an der Waage. Zivilcourage bedeutet nicht immer große Heldentaten. Oft sind es die kleineren Dinge, die uns zeigen: Wir haben die Möglichkeit, etwas zu verändern. Immer – am Arbeitsplatz, in der Familie u.v.m.. Das können wir alle. Auch Sie. Lassen Sie sich durch diesen Vortrag inspirieren mutig zu handeln.



Link zum Film:

<http://www.gabysgraupner.de/zivilcourage>



ERFOLG IM BERUF

VERKAUFEN AUF AUGENHÖHE - KONSENSITIVES VERKAUFEN

Verkaufen ist für die meisten Menschen mit Stress verbunden. Viele Verkäufer sind seit Jahren frustriert vom ständigen Kampf mit den Kunden. Das eigene Produkt ist zu teuer, zu groß oder zu klein. Die Angebote der Mitbewerber scheinen besser oder billiger zu sein. Verkaufen auf Augenhöhe bedeutet, sich selber und den Kunden auf Augenhöhe zu sehen. In 7 Impulsen erfahren Sie, wie Sie die Kundenwünsche mit den Stärken des eigenen Angebotes verbinden, die Abschlussquote erhöhen und höhere Gewinne erzielen. Verkaufen wird dadurch zur schönsten Sache der Welt.

Die schönste Sache der Welt?
Verkaufen!

Sorgenfrei zum Auftrag!

Der Kunde ist kein König.

Verkaufen auf Augenhöhe

Wenn der Kunde
„Nein“ sagt!



Link zum Film:

<https://www.youtube.com/watch?v=67-NSyBNVCM>

KURZBIOGRAPHIE

Kapitel 2

*»Ihre Stärke ist einfach Ihr Engagement,
Ihre Leidenschaft und wie Sie auf den
einzelnen Menschen eingehen kann.«*

Isabella Koenen
Geschäftsführerin Koenen GmbH



MERK-WÜRDIGKEITEN

Als 18-Jährige musste sich Gaby S. Graupner von einer engstirnigen Religionsgemeinschaft lösen. Sie schmuggelte die Familie eines Freundes aus der DDR, zog allein drei Kinder groß und pflegte zwei Omas bis zu deren Tod. Nebenbei studierte sie Betriebswirtschaft und wurde Vertriebsprofi. Seit 18 Jahren unterstützt sie Kunden als Keynote-Speakerin und Trainerin, erfolgreicher im Vertrieb und im Leben zu werden. Auf ihrem Weg hat sie Hilfe bei vielen Experten gefunden und die fundierten Ratschläge und Erkenntnisse einem Praxistest unterzogen. Als Präsidentin der German Speakers Association verhalf sie ihren Berufskollegen zu einer engeren Vernetzung untereinander und warb für ein klareres Bewusstsein für Ethik und Werte. Mit ihrem Vortragsthema: „Schattensprünge – Wie Sie über sich hinauswachsen“ zeigt sie ihren Zuhörern, wie sie die eigenen Stärken so einsetzen, um anspruchsvolle Lebenslagen erfolgreich meistern und bringt alle Techniken der positiven Kommunikation auf den Punkt.

www.gabysgraupner.de





GABY S. GRAUPNER IN ZAHLEN

1961 geboren

mit 15 Jahren zum ersten Mal im Außendienst tätig

mit 21, 23, 25 Geburt der 3 Kinder (alleinerziehend)

mit 22 Jahren zum ersten Mal im Telefonmarketing tätig

35 Jahre im Vertrieb tätig

Mit 30 Jahren Betriebswirtschaftsstudium

Mit 33 Jahren Ausbildung bei Dale Carnegie Training

18 Jahre als Trainerin tätig

15 Jahre Unternehmerin

10 Jahre eigenes Call Center mit bis zu 30 Mitarbeitern

10 Jahre im Vorstand der GSA

2011- 2013 Präsidentin der GSA

2 Bücher geschrieben

3 x Mitautorin eines Buches

Auftritte auf 3 Kontinenten

168 Fachartikel

9.471 Kontakte bei facebook, Xing und Twitter

14.865 Newsletterabonnenten

11.880 Trainingsteilnehmer



DER DEUTSCHE REDNERVERBAND

Die German Speakers Association ist der Deutsche Rednerverband und eine internationale Plattform für alle deutschsprachigen Trainer, Referenten, Coaches und alle weiteren Akteure im

Weiterbildungsbereich. In Deutschland gibt es 820 Mitglieder (Stand: Nov. 2015) Über unseren Dachverband GSF sind wir mit über 6000 Experten weltweit verbunden!

Gaby S. Graupner ist seit 10 Jahren im Vorstand tätig, Ihre Projekte waren/sind:

2007	Aufbau der Chapter Schweiz und Österreich
2008	Gründung der PEGs (Professionell Expert Groups) für die Themen: Vertrieb/Marketing, Onlinemarketing, Humor, Motivation, Bücher schreiben
2011 – 2013	Präsidentin der GSA
2011	Initiatorin des Newcomer Casting
2011	Aufbau und Moderation des Business Forums
2011	Aufbau der 7 Regionalgruppen: Berlin Nord/Ost Hamburg Köln/Bonn Rhein/Main Stuttgart Nürnberg München
2012	Initiatorin des ONE MILLION DOLLAR TABLE
2013	Aufbau der Ethikkommission
2015	Kommissarische Geschäftsführung der Geschäftsstelle





FUNK UND FERNSEHEN

Kapitel 3



FERNSEHEN



Zu Gast bei *Nachgefragt*



Bei NRW-TV im Interview



Zu Gast in der *Bücherecke*



Zu Gast im *frühcafé*



Bei NRW-TV im Interview



Im Interview beim WDR

RUNDFUNK



Zu Gast bei *Mensch Otto* auf Bayern 3

<http://www.gabysgraupner.de/blog/?category=Presse>



AUFTRAGGEBER

Kapitel 4

»Mit Ihrer Keynote „Erfolgssprache in der Social City - Wie Unternehmen und Institutionen mit Kunden und Bürgern erfolgreich kommunizieren“ haben Sie beim IsarCamp ins Schwarze getroffen!«

Rainer Bartl
Isarnetz - Organisation IsarCamp

AUFTRAGGEBER

Zahlreiche Unternehmen, darunter auch branchenübergreifend bekannte Marken, ließen sich bereits von Gaby S. Graupners Keynote-Vorträgen und Dienstleistungen begeistern.





REFERENZEN, ÜBERSICHT

- 1 A Bürowelt
- ABOS Conworks
- ACM Werbeagentur
- Addison Software
- ALPMA Alpenland Maschinenbau
- Amdosoft
- AMS American Medical Systems
- Axa Versicherungen
- BayWa
- Baywobau
- bb Klostermann
- BDS Bund der Selbstständigen
- Becker Diamantwerkzeuge
- Betapharm
- BHS Corrugated
- Biomed Labordiagnostik
- Boinx Software
- BPW e.V.
- BTR Sumus
- Cewe Color AG
- Choice Hotels Franchise
- Christian Koenen GmbH
- Concept Bau
- Dehner GmbH
- delfi-net
- delfi-net
- Dibropharm
- DKM - Die Leitmesse
- Dräger Safety
- EATON Fluid Power
- ECS Engineering Services
- Elephants Club e.V.
- Espenes Reduction Analysts
- Eventus
- Feldtmann Gebäudetechnik KG
- Finaki Deutschland
- Forte Inkasso
- Forum Verlag Herkert
- friendlyway
- FRIESER GmbH
- G.U.T. Gruppe
- GC Gruppe
- GEBE Elektronik & Feinwerktechnik
- Goodway Werbedesign
- Götz Gebäudemanagement
- govision.TV
- Hamberger Großmärkte
- Hörbrand Effiziente Lichttechnik
- IPU fit for success
- Jet Lichtkuppel Zentrum



- KAMINO International Logistics
- Kisslinger-Popp Steuerberatung
- Koenen GmbH
- L'image GmbH
- Landratsamt Fürstfeldbruck
- medi GmbH
- Media Women Connctet
- Media-Saturn
- Merckle Recordati GmbH
- PENTA GmbH
- reisenethel
- Stark Verlag
- Swiss Post Solutions
- Tiba Managementberatung
- TRIAS Trainings & Services
- Tyco Electronics
- United Systems EADS
- Volksbank Mittelhessen
- Volvo
- Women's e.V.
- Zausinger GmbH
- Zettler Electronics



AUS-GEZEICHNET

Kapitel 5



AUSZEICHNUNGEN UND ENGAGEMENT

Gaby S. Graupner hat es zu ihrer persönlichen Mission gemacht, Menschen, deren Themen und Expertise zum gegenseitigen Austausch zusammenzubringen und engagiert sich seit vielen Jahren ehrenamtlich in zahlreichen Verbänden, Vereinen und Business-Netzwerken.



Diese Auszeichnungen und Preise erhielt Gaby S. Graupner im Zuge ihrer langen und erfolgreichen Karriere als Speakerin und Trainerin.

Lehrbeauftragter an der Steinbeis Hochschule Berlin im STI Professional Speaker GSA



LEHRAUFTRAG

Kapitel 6



LEHRAUFTRAG **Steinbeis-Hochschule Berlin SHB**

Das Zertifikat „Professional Speaker GSA (SHB)“ ist ein Zertifikat einer staatlich anerkannten Hochschule, das im Rahmen eines nicht-akademischen Studienprogramms erworben wird. Zu diesem Zweck haben die GSA und die Steinbeis-Hochschule Berlin das Steinbeis-Transfer-Institut (STI) „Professional Speaker GSA“ gegründet. Das unbegrenzt gültige Zertifikat wird den Absolventen nach erfolgreicher Prüfung in feierlichem Rahmen auf der nächsten GSA Convention überreicht. Gaby S. Graupner ist aufgrund ihrer Erfahrung und ihrer Erfolge als Dozentin in diesem Lehrgang tätig.

Lehrbeauftragter an der Steinbeis Hochschule Berlin im STI Professional Speaker GSA

 Zertifikatslehrgang Professional Speaking  Steinbeis-Transfer-Institut Professional Speaker GSA

Der direkte Nutzen des Zertifikatslehrganges

- Sie profitieren von den Besten des gesamten Business
- Sie lernen ausschließlich Best Practices – aus der Praxis für die Praxis
- Die Module decken das komplette Spektrum der Kernkompetenzen eines Professional Speaker ab
- Sie lernen auf höchstem Niveau. Ein exzellenter Qualitätsstandard ist durch die Zusammenarbeit mit einer staatlich anerkannten Hochschule (Steinbeis Hochschule Berlin) gewährleistet
- Sie erhalten eine Zertifizierung einer staatlich anerkannten Hochschule
- Sie stärken Ihre Positionierung als Experte und Top-Speaker

»...ich möchte dir das Feedback zu deinem Modul an der GSA-Uni nicht vorenthalten. Ich ziehe meinen Hut und bin schwer begeistert, wie du die Teilnehmer in deinen Bann gezogen hast. Hab mit einigen Kollegen persönlich gesprochen. Das war ganz großes Kino. ...«

*Markus Hofmann
Dekan der GSA Uni / Steinbeis Institut*



VERÖFFENTLICHT

Kapitel 7

»Autorität kommt von Autor«



Autorin

Gaby S. Graupner ist Autorin und Mitautorin von zahlreichen Fachbüchern. Alle Bücher erfreuen sich besser Bewertungen auf den Online-Plattformen.



Schattensprünge

Autor: Gaby S. Graupner
Gebundene Ausgabe: 248 Seiten
Verlag: Goldegg Verlag
Auflage: 1., Erstauflage (April 2014)
Sprache: Deutsch
ISBN-10: 3902991003
ISBN-13: 978-3902991003



Verkaufe dein Produkt, nicht deine Seele

Autor: Gaby S. Graupner
Taschenbuch: 176 Seiten
Verlag: Gabler Verlag
Auflage: 2 (18. August 2015)
Sprache: Deutsch
ISBN-10: 3834947261
ISBN-13: 978-3834947260



Die besten Ideen für erfolgreiches Verkaufen

Hrsg: Hans-Uwe L. Köhler
Autor: Gaby S. Graupner et al
Gebundene Ausgabe: 272 Seiten
Verlag: GABAL
Auflage: 1., Auflage 2012 (2. August 2012)
Sprache: Deutsch
ISBN-10: 3869364378
ISBN-13: 978-3869364377



Die Geheimnisse der Spitzentrainer

Autor: Gerd Kulhavy, Gaby S. Graupner et al
Verlag: Redline Verlag (9. Mai 2012)
Sprache: Deutsch
ISBN-10: 3868813373
ISBN-13: 978-3868813371



Unternehmen Steuerkanzlei

Hrsg: Cornelia Kisslinger-Popp
Autor: Gaby S. Graupner et al
Taschenbuch: 324 Seiten
Verlag: Springer Gabler; Auflage: 2 (16. April 2014)
Sprache: Deutsch
ISBN-10: 365804117X
ISBN-13: 978-3658041175



FACHARTIKEL

Gaby S. Graupner ist nicht nur als Buchautorin bekannt. Sie gibt ihre Expertise und ihr Know-How auch regelmäßig in Form von Fachartikeln in Management-Magazinen und renommierten online Business-Portalen weiter.



mobienwirtschaft. Außer-
fachspezifische Vorträge
r zahlreiche Veröffentli-



Schattensprünge – 13 Anstöße,
um über sich hinauszuwachsen
Gaby S. Graupner
Goldberg Verlag, 205, 256 Seiten,
14,1 x 22,1 cm, 99,95 Euro
ISBN 978-3-903991-00-3
als E-Book 9,99 Euro

Erfolg, ebenso wie Versagen, ist nicht
vorherbestimmt und bedeutet für alle
Menschen etwas anderes. Wir alle ha-
ben unsere Schattensprünge. Wer erfol-
reich sein will, muss diese überwinden
– am besten auf einen Sprung. Gaby S.
Graupner zeigt in Schattensprünge –
13 Anstöße, um über sich selbst hinaus-
zuwachsen, wie es gelingt, durch über-
zeugendes Auftreten, klare Sprache und
einen offenen Umgang mit sich selbst zu
persönlichem Erfolg zu gelangen.

**SERIE: SCHATTE SPRÜNGE TEIL: 4/4
DER SPAGAT ZWISCHEN DEN ZWEI FAS
(FAMILIE UND FIRMA)**

Der Spagat zwischen Familie und Firma ist ein Thema, das viele Menschen beschäftigt. Gaby S. Graupner zeigt in diesem Teil der Serie, wie es gelingt, diese beiden Bereiche erfolgreich zu vereinen.

Ein Interview mit Gaby S. Graupner über die Herausforderungen des Spagats zwischen Familie und Firma.

So gelingen Schattensprünge

Wissen Sie, was Schattensprünge sind? Es sind die kleinen Schritte, die Sie machen müssen, um über sich selbst hinauszukommen. Gaby S. Graupner zeigt in diesem Buch, wie es gelingt, diese Schritte zu meistern.

Ein Interview mit Gaby S. Graupner über die Herausforderungen des Spagats zwischen Familie und Firma.

DAS MAGAZIN FÜR BUSINESS & BILDUNG

Christian Wulff: „Wir müssen kulturelle Vielfalt als Erfolgsmodell vorleben!“

Ein Interview mit Christian Wulff über die Herausforderungen des Spagats zwischen Familie und Firma.

**SERIE: SCHATTE SPRÜNGE TEIL: 4/4
VERTRAUEN DAS BENZIN FÜR DEINE
ZUKUNFT**

Vertrauen ist das Benzin für deine Zukunft. Gaby S. Graupner zeigt in diesem Teil der Serie, wie es gelingt, Vertrauen zu gewinnen.

Ein Interview mit Gaby S. Graupner über die Herausforderungen des Spagats zwischen Familie und Firma.

**Tipps für die Berufs-
praxis – 50 punktet
man beim Kunden!**

Ein Interview mit Gaby S. Graupner über die Herausforderungen des Spagats zwischen Familie und Firma.

**SCHATTEN
SPRÜNGE**

Ein Interview mit Gaby S. Graupner über die Herausforderungen des Spagats zwischen Familie und Firma.

**German Speakers Association
Jahreskongress**

Ein Interview mit Gaby S. Graupner über die Herausforderungen des Spagats zwischen Familie und Firma.

**Über sich selbst
hinauswachsen**

Ein Interview mit Gaby S. Graupner über die Herausforderungen des Spagats zwischen Familie und Firma.



IMPULSE

Wer immer motiviert und mit praktischen, sowie umsetzbaren Impulsen informiert werden möchte, kann dies durch Gaby S. Graupners „Impulse in Rot“ vierzehntägig nutzen.

Lesen Sie mehr auf

www.gabysgraupner.de/blog/



Welchen Sie Nachts auf und können nicht mehr so Karussell in Ihrem Kopf drehen? Hier finden Sie Lebenssituationen einen Ausweg zu finden!



Schattensprünge Nr. 5

Die Angst vor der Angst

Einen sonnigen Tag, lieber Leser, vorgestern war Sonntag. Wie war I gefreut? Oder haben Sie sich Sorgen

„Hat der Chef morgen gute Laune?“ „Schaffe ich es pünktlich ins Büro, ob?“ „Ist die Kleine morgen wieder so fit, da?“ „Bekommen wir morgen endlich den W

...oder viele ähnliche Fragen und Sorg

Sind Sie in der Nacht aufgewacht un sich wie ein Karussell in Ihrem Kopf ge

Ich kenne diese Art von Sorgen un Lebenssituation kann ich mich heute i von drei kleinen Kindern und wurde Reiheneckhaus und hatte panische A

Event-Empfehlung



SalesLeaders 2015 Wien

7 Top Speaker auf einer Bühne

Die Innovative Ideenschmiede zur S kreativen Impulsen für Ihr Unternehm

Das geballte Vertriebswissen von Spit sich anstecken von dem Spirit, de Kommunikation getragen wird.

Nutzen Sie diese ... Gelegenheit. Machen ... Ihre Mitarbeiter und

Wer schön schreibt, ist als Mitarbeiter nicht begehrt. Machen Sie ab und an mal einen Fehler und Ihr Arbeitsplatz ist sicherer. Lesen Sie, weshalb Routinen im Job der Anfang vom Ende sind.



Gaby S. Graupner präsentiert:
Schattensprünge
—Impulse in Rot—

Schattensprünge Nr. 11

Jetzt sind Sie dran! Ersetzt durch eine Maschine

Einen schönen Tag, lieber Leser,

„Die Schule macht unsere Kinder dumm“ oder „Lerne fürs Leben und nicht für die Schule“, so oder so ähnlich laufen immer wieder dickgedruckte Überschriften, wenn die eine oder andere Zeitung über unser Schulsystem schreibt. Stimmt das? Und wenn ja, welchen Einfluss hätte dies auf unser heutiges Leben, besonders am Arbeitsplatz?

Haben Sie sich schon einmal gefragt, wo die Lernmethoden mit denen wir und unsere Kinder in der Schule ausgebildet wurden, herkommen? Dann geht es Ihnen so, wie dem Erziehungswissenschaftler Sugata Mitra (indischer Bildungswissenschaftler und Informatiker), er fand heraus, dass die heutigen Lernmethoden ihren Ursprung in dem letzten und größten Weltreich auf diesem Planeten, dem britischen Empire haben.



Damals wurde ein globaler „Computer“ aus Menschen geschaffen, den es heute noch gibt. Er wird als bürokratischer Verwaltungsapparat bezeichnet. Damit dieser Verwaltungsapparat am Leben erhalten werden konnte, musste ein zweiter „Computer“ geschaffen werden, der diese Menschen „erzeugte“ und zwar die Schule. Die Schule sollte Menschen hervorbringen, die später Rädchen im bürokratischen Verwaltungsapparat werden würden. [Weiterlesen...](#)

Event-Empfehlung



SalesLeaders 2015 Wien

7 Top Speaker auf einer Bühne

Das geballte Vertriebswissen von Spitzentrainern in motivierenden Impulsvorträgen. Lassen Sie sich anstecken von dem Spirit, der von Erfolg, Aufbruch Stimmung und motivierender Kommunikation getragen wird.

NACHGELESEN

Kapitel 8



SCHATTENSPRÜNGE

© Goldegg Verlag; Erstauflage April 2014

G. S. Graupner, Verkaufe dein Produkt, nicht deine Seele,

ISBN-10: 3902991003

ISBN-13: 978-3902991003

Schattensprünge – 13 Anstöße, um über sich hinauszuwachsen

Einleitung: Was braucht man, um über sich hinauszuwachsen?

„Du bist nichts, du kannst nichts und aus dir wird nie etwas werden“, das war der Satz, mit dem ich aufgewachsen bin. Mit einem solchen Mantra springt man erst einmal nicht über seinen Schatten, eher wird der eigene Schatten immer kleiner.

Doch es geht nicht darum, was mir zustößt. Es geht darum, wie ich damit umgehe. So habe ich mich in den letzten 30 Jahren darum gekümmert, dass ich erfolgreich werde. Wobei sich jetzt natürlich die Frage stellt: Was ist Erfolg überhaupt?

Vor kurzem saß ich mit einem meiner Söhne in einem Café beim Frühstück und wir sprachen darüber, wie denn seine Pläne wären, die Meisterprüfung zu machen. „Weißt du, ich will vorläufig überhaupt keine Ausbildung zum Meister machen – auch wenn du das, als Mutter, jetzt nicht so gerne hörst.“ Er war der Meinung, dass ich Erfolg bei ihm über einem Meistertitel festmache. Im Laufe des Gespräches konnte ich ihm vermitteln, was für mich Erfolg bedeutet:

Erfolgreich bin ich dann, wenn ich die überwiegende Zeit meines Daseins zufrieden bin. Wenn ich abends im Bett liege und sagen kann: Das war ein guter Tag für mich. Das heißt nicht, dass es nicht immer wieder Tage gibt, die nicht so laufen wie ich es mir vorstelle, die gibt es – doch sie sollten nicht „normal“ sein, sondern die Ausnahme. Und das gilt für alle meine Lebensbereiche, ob als Businessfrau/mann, als Lebenspartner/in, als Elternteil, in meiner Freizeit, Gesundheits- und Fitnessgestaltung sowie bei meinen Hobbies und Interessen.

Dieses Buch wird Ihnen nicht sagen, wie Ihr Erfolg sein sollte – genauso wenig wie ich meinem Sohn vorschreiben möchte, wie er in meinen Augen erfolgreich wird, möchte ich Ihnen sagen, wann Sie erfolgreich sind. Das entscheiden Sie ganz allein für sich. Nehmen Sie sich jetzt oder am Ende des Kapitels ein weißes Blatt Papier und definieren Sie für sich den Begriff „Erfolg“. Achtung! Achten Sie darauf, dass es wirklich um Ihre Definition von Erfolg geht. Vera F. Birkenbihl hat dies einmal sehr treffend beschrieben, indem sie meinte, dass viele Menschen den Zielen anderer nachjagen. Sie spricht dann nicht von der eigenen Meinung sondern von den „Änderungen“



vermeintlicher Vorbilder oder Vorsager. Das können unsere Eltern sein, Lehrer, Tanten und Onkel, Nachbarn, vererbte oder angenommene Glaubenssätze, Stars und Sternchen oder, oder, oder. Doch hier geht es ausschließlich um Ihre Definition von Erfolg. Was ist Ihre Definition von Erfolg?

Was braucht man, um erfolgreich zu sein?

Die einen meinen Talent, die anderen Glück, wieder andere glauben fest an eine gute Ausbildung, manch einer denkt auch, dass erfolgreich nur wird, wer einen entsprechend erfolgreichen Familienhintergrund vorweisen kann.

Schauen wir uns im ersten Schritt „den erfolgreichen Familienhintergrund“ an. Nun, eines ist sicher, der Bildungserfolg hängt in Deutschland, besonders bei den Bildungsmöglichkeiten als

Kind und Jugendliche/r, stark vom Familienhintergrund ab. Dies wird im DIW (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung e. V.; Berlin) im Zusammenhang mit einer Untersuchung zu diesem Thema mit folgendem drastischen Satz geprägt: „*Bildungserfolg hängt in Deutschland also stärker mit dem Familienhintergrund zusammen als ein weitgehend genetisch determiniertes Merkmal wie die Körpergröße*“, sagt Dr. Daniel Schnitzlein (wissenschaftlicher Mitarbeiter in der Infrastruktureinrichtung Sozio-oekonomisches Panel (SOEP) am DIW Berlin). Ganz klar, mit einer starken Familie im Hintergrund habe ich als Kind und Jugendliche/r eine gute Chance, Bildungserfolg zu erlangen. Wenn Sie jetzt also zurückblicken und feststellen, dass Sie eher aus bescheidenen Verhältnissen stammen und Ihnen deshalb wirklicher Erfolg verwehrt blieb, muss ich Sie enttäuschen. Es geht nicht darum, was Ihnen zustößt. Es geht darum, wie Sie damit umgehen.

Und Ihre Lern- und Bildungsmöglichkeiten hören nicht nach dem 18. Lebensjahr auf – im Gegenteil, bei manchen beginnen sie da erst. Das ist nicht einfach, zugegeben – aber möglich.

Vor ein paar Jahren hatte ich den Auftrag, eine Mitarbeiterin für ein Call Center zu suchen. Damals bekam man viele Bewerber durch die Agentur für Arbeit (vormals Arbeitsamt genannt) – oft waren es Menschen reiferen Alters, die bereits viele Jahre Berufserfahrung in einem ganz anderen Fachgebiet hatten und diese Aufgabe nicht mehr erfüllen konnten oder wollten. So auch Margarete Sacher (Name geändert). Sie war mit einer ordentlichen Bewerbung ausgestattet und ihr Lebenslauf verriet mir, dass Sie 25 Jahre als Krankenschwester gearbeitet hatte. Diesen Beruf konnte sie aus gesundheitlichen Gründen jedoch nicht weiter ausüben. Nun sollte sie ins Call Center. 48 Jahre jung, angeschlagene Gesundheit und ein ausführliches Gespräch ergab, dass Call Center-Mitarbeiterin nicht ihr Traumberuf war. Im Laufe unseres Gespräches erfuhr ich, dass sie eigentlich schon als junge Frau gerne Buchhal-

«...Dieses Buch ist sehr lebendig geschrieben und eine Fundgrube an Geschichten, Metaphern und wissenschaftlichen Erkenntnissen. Die Autorin ist schonungslos, vor allem mit sich selbst. Sie zeigt uns, wie sie aus ihren Fehlern gelernt hat und es aus heutiger Sicht besser machen würde. Insofern hebt sich dieses sympathische Mutmach-Buch von Erfolgsratgebern vor allem aus der Feder männlicher »Ich-weiß-alles-besser«-Erfolgsgurus wohltuend ab. Durch die persönlichen Geschichten der Autorin, gewinnt dieses Buch auch enorm an Glaubwürdigkeit. In üblichen Ratgebern gibt es oft nur Licht, Hochglanz, Ruhm und Erfolg. Hier gibt es auch Raum für Schatten, Misserfolg, Verzweiflung und sogar Scheitern. Erkenne, wovor du zurückschreckst, dann weißt du, wo dein Gegner ist, verrät die Autorin....»

Stephane Etrillard (Amazon-Rezension)



terin geworden wäre, in ihren kühnsten Träumen hätte sie sogar gerne Steuerrecht studiert, aber – wie das Leben so spielt – sie durfte dies nicht und sollte Krankenschwester werden. Spontan sprach ich sie darauf an, dass sie jetzt genau das Gleiche machte wie vor 30 Jahren. Sie bewarb sich für eine Aufgabe, die sie nicht wirklich wollte – diesmal nicht von ihrem Vater bestimmt, aber vom Berater des Arbeitsamtes. Und ich fragte sie: „Warum lernen Sie nicht Buchhaltung? Warum drücken Sie nicht nochmals die Schulbank und fangen von vorne an mit Ihrem Traumberuf?“ Ihre Gegenfrage war: „Rentiert sich das noch? Ich bin ja schon so alt.“ Nun, wenn alles gut ging, lagen noch siebzehn bis neunzehn Arbeitsjahre vor ihr, wenn man es genau nimmt, fast genauso viele Berufsjahre wie bereits hinter ihr lagen. Eine endlos lange Zeit, wenn sie dabei einer Beschäftigung nachging, die sie nicht wirklich wollte. Unter Umständen wäre das auch der Beginn einer weiteren langen Krankheitsgeschichte – denn über Jahre einer Arbeit nachzugehen, die man nicht mag, macht sicherlich nicht gesünder. Sie war damals die letzte Bewerberin an diesem Tag, so dass sie fast zweieinhalb Stunden bei mir war. Sie verabschiedete sich mit den Worten: „Ich bin richtig glücklich, obwohl sie mir den Job nicht gegeben haben, war ich noch nie so froh, nach einem Bewerbungsgespräch. Gleich morgen früh erkundige ich mich nach meinen Möglichkeiten, eine Ausbildung als Buchhalterin zu machen. Diese zweieinhalb Stunden bei Ihnen haben mir mehr gebracht als meine Therapie nach der Krankheit und die vielen Besuche bei meinem Arbeitsberater. Dankeschön!“ Mit einem Lächeln auf den Lippen verließ sie unser Büro und ich hatte fast den Eindruck, sie schwebte regelrecht über dem Boden. Sie hat später die Buchhaltung in einer großen Gesundheitspraxis übernommen.

Ich erinnere mich immer wieder gerne an dieses Erlebnis, weil es mir gezeigt hat, dass ein schwieriger Familienhintergrund den Bildungserfolg sicherlich nicht leichter macht, dass er aber

auch irgendwann nicht mehr als Entschuldigung gilt und ich lange die Möglichkeit habe, Neues zu lernen, auch einen neuen Beruf und mich grundsätzlich jederzeit weiterbilden kann. Es gibt dazu den zweiten und sogar den dritten Bildungsweg. Informationen dazu finden Sie jederzeit im Internet.

Doch wie sieht es mit den Erfolgsfaktoren Talent und Glück aus?

Wie viel Talent haben Sie?

Viele Menschen glauben, um wirklich erfolgreich zu werden, müssen sie Talent besitzen. Sie sagen dann: „...aber Talent habe ich nicht, meine Eltern waren schon unmusikalisch oder unsportlich oder konnten nicht malen, zeichnen oder gar einen großen Roman schreiben. Ich bin also genetisch bedingt untalentiert...“ Bewiesen wird die Aussage mit Beispielen wie „Meine Mutter konnte schon nicht rechnen“ oder „Mein Vater hatte auch immer eine fünf in Deutsch, für Sprachen habe ich kein Talent“. Damit befreien wir uns schnell einmal von der Verantwortung für unser Können bzw. nicht Können.

In dem Buch „Das Genie in uns“ zeigt uns David Shenk anhand von Londoner Taxifahrern und einem Experiment der Neurologin Eleanor Maguire von 1999, dass unsere Intelligenz genetisch bedingt, also angeboren und im Laufe des Lebens nicht veränderbar ist. Dabei meinte bereits 1909 der Erfinder des originären Intelligenztests, Alfred Binet: „*{Manche} behaupten, die Intelligenz eines Individuums sei eine konstante Größe, die man nicht steigern könne. Gegen diesen brutalen Pessimismus müssen wir Einspruch erheben...*“

Doch zurück zu Eleanor Maguire und den Londoner Taxifahrern. Ein Londoner Taxifahrer muss in einem Umkreis von 10 Kilometern um den Bahnhof von Charing Cross 20.000 Straßen kennen – aber nicht strukturiert und als feinsäuberliches Gitternetz aufgebaut, sondern in 1500 Jahren chaotisch gewachsen. Dabei Enden sie meistens



inmitten von Parks, an Denkmälern oder großen Privathäusern in Sackgassen. Wer also die Taxilienz erhalten will, muss dieses Gewirr von Straßen auswendig lernen, das bedeutet, sich enzyklopädische Kenntnisse aneignen. Dieses Wissen nennt man im Londoner Taxigewerbe stolz „The Knowledge“. Maguire und ihr Team erstellten nun MRT-Scans von Londoner Taxifahrern und stellten fest, dass wenn sie diese mit den Gehirnscans von anderen Londonern verglichen, der hintere Hippocampus im Verhältnis beträchtlich größer war. Grundsätzlich sagte der Befund überhaupt nichts über die Gene oder Talente aus – es bestand ja die Möglichkeit, dass eben Londoner mit einem größeren hinteren Hippocampus Taxifahrer wurden, das würde dann sozusagen ihrem Talent entsprechen. Anders wurde es, als die Neurologin Taxifahrer mit unterschiedlicher Berufserfahrung in das MRT-Gerät legte und feststellte, dass die Größe der Hippocampi im direkten Zusammenhang mit der Erfahrung des jeweiligen Taxifahrers stand. Je länger der Taxifahrer im Geschäft war, desto größer war sein hinterer Hippocampus. Maguire meinte deshalb: „Unsere Daten legen die Vermutung nahe, dass die Veränderungen in den grauen Zellen der Hippocampi ... erworben sind.“ Zu genau den gleichen Ergebnissen kamen Forscher in den letzten Jahren bei Geigern, Lesern von Blindenschrift, genesenden Schlaganfallpatienten und Leuten, die Meditationsübungen machen. Bestimmte Teile des Gehirns reagieren auf bestimmte Erfahrungen und passen sich somit an, wachsen also oder reorganisieren sich. Dazu schrieb der Psychiater Leon Eisenberg von der Harvard University in einer Sammelrezension: „Der Kortex hat eine bemerkenswerte Fähigkeit, sich nach Veränderungen der Umwelt umzubilden.“

Mit Veränderungen der Umwelt ist zum Beispiel das Training oder das intensive Üben gemeint. Die gute Nachricht ist also: Wenn Sie wirklich in einem bestimmten Bereich erfolgreich sein möchten, können Sie das, wenn sie nur lange genug

üben oder trainieren. Die schlechte Nachricht ist: Die Ausrede „Ich kann das nicht, weil ich kein Talent dafür habe – schon vom Elternhaus her“ ist damit ad absurdum geführt. Jetzt heißt es also, über den eigenen Schatten zu springen und das anzupacken, was immer für Sie wichtig ist, um Ihrem Bild von Erfolg gerecht zu werden.

Doch schauen wir uns zuvor noch eine Zutat an, die viele Menschen als Voraussetzung für ihren gewünschten Erfolg sehen.

Das Glück

Das Glück im Sinne von „das große Los ziehen“. Das Glück, genau die sechs richtigen Ziffern anzukreuzen, die uns zum nötigen Geldregen verhelfen. Das Glück, das uns zur richtigen Zeit, am richtigen Ort, mit dem richtigen Wissen sein lässt – das Glück, das einfach alles leichter macht.

Malcolm Gladwell zeigt in seinem Buch „Überflieger: Warum manche Menschen erfolgreich sind – und andere nicht“, dass viele Menschen, bevor sie Talent hatten, erst einmal viel Glück hatten. Gladwell ist überzeugt davon, dass sich Erfolg nicht nur als Ergebnis persönlicher Anstrengung erklären lässt, sondern dass er immer etwas mit (glücklichen) Umständen zu tun hat. Eines seiner ersten Beispiele ist die kanadische Nationalmannschaft der Eishockeyspieler. Mitte der achtziger Jahre entdeckte die Frau des kanadischen Psychologen Roger Barnsley beim genauen Studieren des Spielplans, dass die meisten Spieler dieses Spieltages in den Monaten Januar, Februar und März geboren waren. Im ersten Moment dachte Roger Barnsley, dass es sich vielleicht um einen Zufall handelte. Als er nach Hause kam, suchte er so viele Geburtsdaten von erfolgreichen Eishockeyspielern der letzten Jahre zusammen, wie er finden konnte. Am Ende sah er, dass in jeder beliebigen Auswahlgruppe der besten Eishockeyspieler 40 % der Spieler in den Monaten Januar bis März geboren waren, 30 % zwischen April und Juni, 20 % zwischen Juli und Septem-



ber und 10 % zwischen Oktober und Dezember.

Diese Statistik hat einen ganz einfachen Grund. Der Stichtag für die Zulassung zu einer Altersgruppe im Eishockey ist der 1. Januar. Also die Jungs, die im Januar zwölf Jahre alt werden, sind elf Monate älter als die Jungs, die im selben Jahr im Dezember zwölf Jahre alt werden. Da die Spieler für die Auswahlmannschaften bereits im Alter von neun und zehn Jahren ausgewählt werden, hat jeder Monat mehr Einfluss auf die Kraft, die Größe, die Beweglichkeit und das Koordinationsvermögen sowie auf manches mehr. Durch dieses Mehr an Lebenszeit und Reife gelten die Spieler als „talentiert“. In den Auswahlmannschaften passiert dann das, was Eleanor Maguire und David Shenk beschrieben haben, sie üben mehr, indem sie pro Saison 50 bis 70 Spiele absolvieren, im Gegensatz zu den Jungs, die in der

„Hausliga“ bei 20 Spielen pro Saison bleiben. Mit 13 oder 14 Jahren sind sie dann tatsächlich sehr viel besser, durch das viele Training und die viele Erfahrung im Spiel. Und jetzt wird natürlich die Chance, kontinuierlich weiterzukommen – erst in die Junior B-League und dann in die Profi-Ligen – viel größer. Je früher die Entscheidung getroffen wird, wer ein guter Spieler ist und wer nicht, durch den Altersunterschied definiert, wird daraus schnell von „talentierten“ und „untalentierten“ Spielern gesprochen und die „Talentierten“ erfahren eine ganz andere Ausbildung als die „Untalentierten“. Dabei entwickelt sich die Schere überproportional. Der Ausgangspunkt war jedoch, im richtigen Monat geboren worden zu sein. Einfach Glück gehabt.

Ja, zugegeben, mit Glück geht es einfach, doch zwei Aspekte haben mich immer getröstet, wenn ich mir nicht sicher war, ob ich gerade zu den Glücklichen gehörte. Der eine Aspekt ist ein Ausspruch von Bernhard Langer:

Als er wieder ein großes Turnier gewonnen hatte, fragte ihn ein Journalist: „*Herr Langer, heute haben Sie aber unheimliches Glück gehabt, nicht wahr?*“ Bernhard Langer antwortete etwas ironisch: „*Ja, das ist sehr seltsam. Ich habe das auch schon bemerkt: Je mehr ich übe, desto mehr Glück habe ich.*“

«...Es ist ein entwaffnendes und berührendes Buch, das Gaby S. Graupner hier geschrieben hat.

Entwaffnend, weil sie mit viel Offenheit über sehr persönliche Themen schreibt und uns aufzeigt was es heißt über den eigenen Schatten zu springen. Welcher Mut, welche Klugheit und welche Disziplin denke ich so manches Mal beim Lesen. Berührend, weil man ihre Herzenswärme spürt...»

Sylvia Ziolkowski (Amazon Rezension)

Und der zweite Aspekt ist, dass 30 % der Profispieler in den „schlechten“ Monaten geboren sind und es auch geschafft haben. Wahrscheinlich lag ihr Glücksfaktor woanders, das zeigt aber auch, dass wir alle unsere Glücksmomente haben.

Seit Jahrhunderten, wenn nicht sogar seit

Jahrtausenden streben die Menschen nach Erfolg. Deshalb gibt es schon lange und auch heute noch viele Bücher zum Thema Erfolg. Viele handeln davon, wie Sie, lieber Leser, von 0 auf 100 kommen könnten. Andere wiederum definieren ganz klar, was Erfolg ist und wie man als Leser dann genau diesen Erfolg erreichen kann. Hier, in diesem Buch, gehe ich davon aus, dass Sie bereits einiges erreicht haben oder sich zumindest in einigen Lebensbereichen auf der Zielgeraden zum Erfolg befinden. Es geht darum, Sie mit effektiven, umsetzbaren und immer besonderen Anstößen eine oder zwei Stufen erfolgreicher zu machen. In dem Bereich, den Sie als Erfolg definieren.

Weiter vorn in diesem Kapitel habe ich Sie gebeten, zu definieren, was Erfolg für Sie bedeutet.



Sicher haben Sie Ihren Erfolg für sich definiert, haben ein Bild oder eine Vision davon, wenn Sie ein oder zwei Stufen weiter sein werden. Doch damit Sie in die richtige Richtung über Ihren Schatten springen und sich von den für Sie passenden Anstößen das nötige Wissen aneignen und das richtige Tun zeigen lassen, sollten Sie vor Augen haben, welches Ziel mit diesem Sprung erreicht werden soll. Sie brauchen also ein klar definiertes Ziel. Wo stehen Sie und wo soll es hingehen? Soll es eine Stufe nach oben, nach vorn oder lieber nach rechts oder links gehen? Ist es ein großes Ziel für einen Lebensbereich oder sind es mehrere kleine Ziele für verschiedene Lebensbereiche?

Es kann natürlich sein, dass Sie sagen: So genau wollte ich mich da gar nicht festlegen, ich lasse mich mal überraschen, mich inspirieren – mal sehen, was sich ergibt. Das ist erlaubt – obwohl ich überzeugt bin, dass Sie in Ihrem innersten schon eine Idee haben – vielleicht einen Wunsch, eine zarte Vision. Ich vergleiche das ganz gerne mit „in den Urlaub fahren“. Manche Menschen haben ihre Reiseroute vom ersten bis zum letzten Kilometer geplant. Sie wissen genau, an welchem Ort sie ankommen werden, wo sie wohnen werden, wann die Sehenswürdigkeiten zur Besichtigung geöffnet sind, was sie essen und trinken werden. Jedes Detail hat seinen Platz und das ist gut so.

Andere begeben sich eher auf einen Überraschungsurlaub. Nichts ist festgelegt, alles soll auf sie zukommen. Sie wollen sich überraschen lassen, sind offen für Neues und Unbekanntes. Bloß nichts festlegen, es könnte ja sein, dass sie ansonsten die besten Abenteuer gar nicht erleben, weil sie zu sehr mit dem abarbeiten ihres Planes beschäftigt sind. Das ist vollkommen in Ordnung. Obwohl ich glaube, dass in ihrem Inneren bereits einige Eckdaten über „ihre Urlaubsreise“ vorhanden sind. Eines weiß ich aber ganz genau: Sie wissen, was Sie nicht wollen! Wenn Sie also noch kein klares Ziel definieren wollen – notieren Sie doch einfach, was Sie in Zukunft nicht mehr

wollen. Das fällt uns oft sehr viel leichter, als zu sagen, wo wir hin wollen. Doch was auch immer anders werden soll, es muss sich etwas verändern. Und Sie werden dabei das eine oder andere Mal über Ihren Schatten springen.

Was hindert uns oft daran, über unseren Schatten zu springen?

Was hat mich viele Jahre daran gehindert? Im Grunde hatte ich immer eine Vision davon, wie es weitergehen soll, manchmal sogar ein ganz klar definiertes Ziel.

Okay, manchmal war dieses Bild ganz tief in mir vergraben, weil ich gelernt hatte, realistisch zu sein. (Siehe die ersten Worte dieses Kapitels.) Oder es schwebt, wie die sprichwörtliche Mohrrübe, immer vor meiner Nase und jedes Mal, wenn ich sie, die Mohrrübe, fast erreicht hatte, sprang sie ein paar Zentimeter weiter und wieder war das Glück zum Greifen nah – nah, aber eben doch nicht ganz erreicht.

Was hindert Sie? Geht es Ihnen heute ähnlich? Oder bleibt Ihnen der Erfolg, den Sie in einem Lebensbereich gewohnt sind, in einem anderen Lebensbereich verwehrt? Zum Beispiel sind Sie auf der einen Seite eine erfolgreiche Mutter, liebevoll, geduldig, kreativ, durchsetzungsstark – aber im beruflichen Erfolg eher verhalten, still und fantasiearm. Oder Sie sind im beruflichen Kontext mit Volldampf auf der Überholspur, dafür zuckeln Sie in Ihrem Privatleben eher ganz rechts außen, praktisch schon auf dem Standstreifen. Woran liegt das? Vielleicht fehlt Ihnen ja nur ein wesentlicher Anstoß, eine wichtige Technik, ein große Kleinigkeit, um ihren Erfolgsweg weiterzugehen – das Wissen, wie Sie es schaffen, über Ihren Schatten zu springen.

Was bedeutet es überhaupt, über seinen Schatten zu springen?



Was bedeutet es genau, über seinen Schatten zu springen, über sich hinauszuwachsen? Eine schöne Erklärung kommt von Oliver (Ichmalwieder – Chatroom Yahoo clever – 30.06.2006) *„Der Schatten ist ein fester Bestandteil von dir. Er folgt dir immer da hin, wo du bist – er ist nie mehr als 5 Meter vor dir. Mal angenommen, du würdest über deinen Schatten springen, dann würdest du über das springen, was du derzeit bist. Der Spruch meint also etwas Positives: Verändere dich bzw. überwinde dich. Dein Gesprächspartner traut dir bei diesem Spruch zumindest zu, dass du es schaffen kannst.“*

...dann würdest du über das springen, was du derzeit bist...

Meiner Meinung nach, ein wunderbarer Ausspruch. Es geht nicht darum, von 0 auf 100 zu kommen, sondern viel mehr darum, von dort, wo man bereits auf der eigenen Erfolgsleiter angekommen ist, weiterzukommen. Das heißt jeder, der dieses Buch in die Hand nimmt, kann noch ein Stückchen über sich hinauswachsen, wenn er will. Es zeigt verschiedene persönliche Grenzen auf und wie diese gesprengt werden können. Dabei geht es um viele kleine Gewohnheiten (Schattengrenzen), die einen daran hindern können, über den eigenen Schatten zu springen. Anhand von persönlichen Geschichten, Anekdoten und Metaphern werden Ihnen, als Leser, diese Gewohnheiten vor Augen geführt und ein Sprung daraus angeboten.

...dein Gesprächspartner traut dir bei diesem Spruch zumindest zu, dass du es schaffen kannst...

Ein sehr motivierender Satz, den ich gerne übernehme. Ja, ich glaube fest daran, dass Sie über Ihren Schatten springen können. Jeder von Ihnen, liebe Leser! Ich habe es geschafft und schaffe es immer wieder neu und Sie schaffen es auch. Dabei geht es nicht darum, immer mehr Erfolg haben zu müssen, also weiter, höher, größer

oder ein Millionär, ein Milliardär oder ein Star zu sein und all die vielen Synonyme der Superlativen zu erreichen, sondern es geht mehr darum, ihr vorhandenes Potential ins rechte Licht zu rücken, Ihnen den Rücken zu stärken und Ihnen die vielen kleinen und großen Wege zu zeigen, wie Sie noch mehr persönliche Zufriedenheit und persönlichen Erfolg – was immer das für Sie bedeutet – erreichen. So dass Sie, wenn Sie abends im Bett liegen, sagen können: *„Heute war ein guter Tag!“*

Lassen Sie uns losspringen...



VERKAUFE DEIN PRODUKT, NICHT DEINE SEELE

© Springer Fachmedien Wiesbaden 2015

G. S. Graupner, Verkaufe dein Produkt, nicht deine Seele,

DOI 10.1007/978-3-8349-4727-7_13

Verkaufen ist die schönste Sache der Welt

Kann Verkaufen wirklich ein Beruf sein, den man gerne macht? Muss man dazu eine besondere Persönlichkeit haben oder kann man diesen Beruf auch einfach erlernen? Ja, das können Sie. Was Sie dafür tun können, lesen Sie hier.

Wenn ich Sie frage: „Was ist die schönste Sache der Welt?“ Was werden Sie mir antworten? Vielleicht antworten Sie: „Sex ist die schönste Sache der Welt. Wenn nach einem schönen Glas Wein die Spannung steigt. Sie spüren das Knistern in der Luft. Sie gehen aufeinander zu. Sie berühren sich. Der erste Kuss, stürmisch und voller Energie. Sie sind hin- und hergerissen, sollen Sie sich die Kleider schnell vom Leib reißen oder ganz langsam, vorsichtig, Stück für Stück? Nackte Haut trifft auf nackte Haut. Es fühlt sich warm und angenehm an, geradezu heiß. Sie haben das Gefühl, in einem Strudel von Begierde zu versinken, immer tiefer, schneller und intensiver. Ihr Verstand schaltet sich aus ...“

Ja, doch – so können wir Stunden verbringen.

Vielleicht antworten Sie auf die Frage, was die schönste Sache der Welt ist, auch so: „Essen, ach was sage ich, – speisen! An einem wunderschön gedeckten Tisch: Weiße Damasttischdecke, seidige Servietten, schweres Silberbesteck und Gläser, die im samtenen Kerzenlicht schimmern. Vor mir auf dem Teller wunderschön glänzender Spargel. Ein Stück von der Spargelspitze probiert: zergeht auf der Zunge und ist dabei unglaublich geschmacksintensiv. Das nächste Stückchen, bissfest, knackig, mit etwas Sauce Hollandaise. Sie schmeckt nach einem Hauch von Zitrone und Pfeffer. Jetzt folgt ein Stück Fleisch – Steak vom Bullen. Beim Schneiden gleitet das Messer sanft durch die Fasern. Das Filet schimmert rosa auf meiner Gabel, im Mund spüre ich es sofort, es ist ganz saftig und butterweich. Ein Hauch von Kräutern streift meine Geschmacksnerven ...“

Ja, doch – Sie haben Recht, mir läuft ebenfalls das Wasser im Munde zusammen. Auch folgende Antwort lasse ich gelten: „Sie kommt auf mich zu. Ganz langsam und vorsichtig hebt sie das weiße Bündel hoch und legt es mir in die Arme. Ich sehe noch nichts. Es ist so still. Es ist so winzig klein. Ist alles in Ordnung? Vorsichtig öffnet sie das Handtuch. Leuchtende Augen strahlen mich an:



Mein Sohn! Gerade mal zehn Minuten alt. Diese Augen schauen tief in meine Seele. Dabei wird mir ganz warm ums Herz. Da – jetzt hat er mich angelächelt, ganz sicher, er meinte mich. Dabei zieht er seine Nase ganz kraus. Lustig! Und seine Stirn ist noch ganz verknautscht. Wie schön er doch ist! Vorsichtig streicht mein Finger über seine Hand. Wie zart doch seine Finger sind, schmal, lang – wenn das keine Musikerhände werden! Mr. Lang-Lang, ziehen Sie sich warm an, mein Sohn ist jetzt da mit Musikerhänden ...“

13.1 Was ist die schönste Sache der Welt im Berufsleben?

Ja, doch – ich stimme Ihnen zu! Diese Erlebnisse zählen sicherlich zu den schönsten im Leben. Solche Ereignisse passieren in unserer Freizeit, in der Zeit, in der wir nicht arbeiten, in der Hälfte unseres Lebens, in der wir nicht für unseren Lebensunterhalt im Büro, auf der Straße oder im Gespräch mit einem anderen arbeitenden Menschen sind. Doch was ist mit der anderen Hälfte unseres Lebens, unserem Arbeitsleben? Was ist hier die schönste Aufgabe der Welt? Für mich: Verkaufen! Warum?

Vor vielen Jahren zog ich mit meinen Kindern in eine Reihenhaussiedlung am Rande von München. Nach einigen Wochen lernte ich unsere Nachbarn bei einem Straßensommerfest kennen. Bisher hatte ich noch nicht viel von ihnen gesehen. Eher einmal die Frauen, wenn sie im Garten arbeiteten oder die Kinder zum Essen riefen. An diesem Samstag erlebte ich die Nachbarn als Ehepaare und natürlich kamen wir in unseren Gesprächen irgendwann auf die Berufe und Aufgaben der Einzelnen zu sprechen. Und ich war erstaunt, dass über 70 % der Anwesenden im Vertrieb arbeiteten.

Einer war für Siemens viele Jahre in China gewesen und hatte dort Investitionsgüter vertrieben. Einer war in der IT-Branche und bot Dienstleistungen an, und so weiter und so fort. Als ich meine

Verwunderung äußerte über so viele Vertriebsleute auf einen Fleck, antwortete mir mein Nachbar zur Rechten: „In welchem Beruf können Sie sich heute noch ein Reihnhaus leisten, wenn Sie nicht Geld von den Eltern geerbt haben oder Inhaber einer Firma sind oder viele, viele Jahre bis zur Professur studiert haben? Der Beruf des Ver-

«...Der ‚Konsensitiv Verkaufen‘-Ansatz der Autorin beruht auf gegenseitigen Respekt und langfristigen Kundenbeziehungen, nicht auf kurzfristiger Gewinnoptimierung. Das Buch ist an der Praxis von Verkäufern ausgerichtet. Es gibt viele Anregungen und konkrete Hilfestellungen....»

Alexander Groth

triebsmitarbeiters ist der einzige, bei dem Sie Ihr Gehalt mitbestimmen können. Und das Monat für Monat.“

Er hatte Recht! Verkäufer oder Vertriebsmitarbeiter zu sein bedeutet, dass ein Teil Ihres Gehaltes variabel ist. Daraus resultiert, dass Sie durch Ihre Leistung Einfluss auf Ihr monatliches Einkommen haben. In beinahe jedem anderen Beruf ist es egal, ob Sie 90 % Leistung bringen oder 130 % – Sie erhalten das Gehalt, das Sie bei Ihrer Einstellung verhandelt haben. Nicht so im Vertrieb.

Wenn Sie hier Fleiß und Einsatz zeigen, wird sich das auf Ihr monatliches Einkommen auswirken. Wenn Sie effektiv und effizient arbeiten, erhöht dies schnell und spürbar den Betrag, der auf Ihr Konto eingeht. Auch in einer Zeit, in der es wirtschaftlich hart hergeht im Land, haben Sie als guter Vertriebsmitarbeiter immer die Chance, einen Arbeitsplatz zu bekommen. Gute Verkäufer sind Mangelware. Spitzenverkäufer bestimmen die Konditionen Ihres Arbeitsvertrages. Konsensitives Verkaufen und Fleiß machen aus Ihnen einen



sehr guten Verkäufer. Nutzen Sie Ihre Möglichkeiten!

Verkaufen ist die schönste Sache der Welt, denn es zählt zu den abwechslungsreichsten Berufen. Diese Aufgabe ist so vielseitig, wie Ihre Kunden als Menschen und Partner verschieden sind. Sie treffen immer wieder auf neue Gesichter, neue Charaktere und neue Situationen. Da Sie mit den Beziehungsfragen wirklich in einen engen Kontakt mit Ihrem Kunden einsteigen, profitieren Sie nicht nur durch den Umsatz, den Sie mit Ihrem Kunden machen, sondern auch durch die Vielfältigkeit Ihrer Gesprächspartner. Sie lernen mit jedem Gespräch etwas für Ihr Leben, ob für Ihren Beruf oder für Ihr Privatleben.

Manchmal dient Ihr Gesprächspartner als gutes Beispiel, manchmal zeigt er deutlich, wie man es nicht machen sollte. Unsere Kunden lehren uns den richtigen Einsatz unseres Produktes oder unserer Dienstleistung. Sie sind die ersten, die uns signalisieren, wie sich der Markt verändert oder die Anforderungen an unser Produkt steigen. Sie erzählen uns von Einsatzmöglichkeiten unserer Dienstleistung, von denen wir vorher noch nie etwas gehört haben. Unsere Kunden erweitern unseren Horizont!

Ein gutes Beispiel habe ich vor einigen Jahren erlebt: Ich war schon immer ein Fan von Swarovski-Steinen und habe deshalb auch schon mehrmals die Kristallwelten in Wattens, in der Nähe von Innsbruck, besucht. Ich dachte wirklich, ich wüsste einiges über Swarovski-Kristalle, bis ich bei einem Kunden saß, der mir erklärte, dass seine Firma unter anderem für die Beleuchtung in Autotunneln zuständig ist und dafür Mikro-Glas-kugeln von Swarovski verwendet. Also Swarovski nicht nur am Hals, sondern auch an der Tunnelwand. Wieder etwas gelernt ...

Verkaufen ist die schönste Sache der Welt, denn es macht uns flexibel im Umgang mit Menschen. Die Erfahrungen, die jeder von Ihnen aus Erlebnissen mit dem Kunden als Menschen macht, können Sie jederzeit auch im Umgang mit Ihren

anderen Mitmenschen nutzen, zum Beispiel in der Familie oder in Ihrem Verhalten zu Nachbarn. Ihre Menschenkenntnis, die sich mit jedem weiteren Kunden stärker entwickelt, ist die Basis für viele Gesprächssituationen in Ihrem Alltag, beruflich und privat. Sie hilft Ihnen bei Small Talks auf privaten Festen oder wenn Sie Ihren zukünftigen Schwiegervater kennenlernen sowie später einmal den Schwiegersohn. Nach einigen Jahren im Vertrieb kommen Sie mit den Beamten in öffentlichen Verwaltungen zurecht und lernen Tag für Tag erfolgreicher, Ihre Umwelt für Ihre Meinung und Ihre Absichten zu begeistern. Ob es um professionelles Auftreten geht oder um ein großartiges Standing bei Ihren Gesprächspartnern, jeder Tag im Verkauf, im Umgang mit Ihren Kunden, schleift und feilt an dem Feinschliff Ihrer Persönlichkeit.

Verkaufen ist die schönste Sache der Welt, denn es bringt Sie in die Welt. Ob deutschlandweit, europaweit oder weltweit – Verkäufer kommen rum. Jeder zweite Verkäufer könnte auch gut als Hoteltester oder Reiseleiter arbeiten, es gibt wenig, was sie noch nicht erlebt haben, im Guten wie im Schlechten. Doch eines ist sicher: Langweilig war es nie.

Verkaufen ist die schönste Sache der Welt, denn Sie haben regelmäßig Erfolgserlebnisse. Immer, wenn Sie wieder eine erfolgreiche Partnerschaft mit einem Kunden eingegangen sind, gibt es einen Grund, sich zu freuen. Doch nicht nur das! Wenn Sie mit einem Kunden eine Lösung für seinen Arbeitsalltag zum Beispiel in der Produktion erarbeitet haben, durchströmt Sie ein wirklich tolles Gefühl: Ja, geschafft! Wieder ein Kunde glücklich und zufrieden! Super, diese Idee mit der besonderen Lösung!

Was immer es war, Ihre Gedanken daran zaubern ein Lächeln auf Ihr Gesicht. In wenigen Berufen erleben Sie so oft und so deutlich, dass Ihre Leistung direkt etwas bewirkt. Gerade in Zeiten der Spezialisierung arbeiten tausende von Menschen nur an bestimmten Etappen einer Lösung oder eines Ergebnisses. Statt von A bis Z, sind



sie nur für F bis I zuständig, sehen und erleben nie das Ganze. Anders im Vertrieb, Sie sind immer vom Anfang bis zum Ergebnis dabei. Sie gestalten mit, erleben mit, tragen Verantwortung und sind bewusster Teil des Erfolges. Ja, Verkaufen ist wirklich die schönste Sache der Welt.

Verkaufen ist die schönste Sache der Welt, besonders, wenn Sie nach der Methode des Konsensitiven Verkaufens arbeiten. Sie müssen nicht mehr mit Ihrem Kunden kämpfen. Sie dürfen fragen, Ihr Kunde darf „Nein“ sagen. Durch die Kundendefinition

„Ihr Kunde ist, wer braucht, will und bezahlen kann, was Sie anbieten“ wird das „Nein“ im eigentlichen Verkaufsprozess selten. Dadurch, dass Sie die Auswahl Ihrer Kundenadressen systematisch angehen, erhöht sich die Trefferquote der Ansprechpartner, die aufgrund ihres Tagesgeschäftes Ihre

Kunden sind. Wenn Ihr Kunde trotz effizienter Auswahl „Nein“ sagt, erfolgt kein Kampf mehr, sondern Sie respektieren diese Aussage und wenden sich dem nächsten potenziellen Kunden zu. Ihre Gesprächspartner werden lernen, dass sie ohne einen vehementen Angriff „nein“ sagen können, da das gesamte Gespräch viel mehr auf Augenhöhe abläuft.

Konsensitives Verkaufen zeigt Ihnen, wie wichtig eine begeisterte Einstellung zu Ihrem Produkt, Ihrer Dienstleistung, Ihrem Unternehmen und Ihrer Person ist. Diese Methode hilft Ihnen, diese Begeisterung systematisch zu erarbeiten. Durch das Konsensitive Verkaufen lernen Sie, dass ein Standing zu Ihrem Angebot und ein klares Bekenntnis zu Ihrem Unternehmen und der Art und

Weise, wie Ihre Produkte angeboten werden, den roten Faden für Ihren Verkaufsalltag darstellen.

Konsensitives Verkaufen betont, dass es keinen Grund gibt, bei Ihrem Kunden um einen Auftrag zu betteln oder sich devot zu benehmen. Im Umkehrschluss wissen Sie, dass es keinen Sinn hat, Ihren Kunden über den Tisch zu ziehen oder ihn mit falschen Aussagen zu hintergehen. Konsensitives Verkaufen bedeutet, eine Kunden-Lieferanten-Beziehung einzugehen, die langfristig ist. Der schnelle Euro ist auf Dauer viel teurer, als in eine partnerschaftliche Beziehung zu investieren.

Verkäufer, die nach der Methode des Konsensitiven Verkaufens arbeiten, werden auch in der Gesellschaft als das anerkannt, was sie sind: eine der wichtigsten Säulen des Unternehmens. Denn egal, wie gut Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung ist,

es braucht Mitarbeiter, die die passenden Kunden dafür finden und das Angebot professionell vorstellen. Wenn Sie es nicht mehr nötig haben, Ihren Kunden Dinge zu versprechen, die die Technikabteilung noch gar nicht entwickelt hat oder die Kollegen aus der Logistik durch freiwillige Nachtschichten erfüllen müssen, steigt auch Ihr Ansehen innerhalb Ihres eigenen Unternehmens wieder entsprechend.

Verkaufen ist die schönste Sache der Welt, wenn Sie von Ihrer Umwelt geachtet werden. Durch Ihr strategisches und strukturiertes Vorgehen mittels des Konsensitiven Verkaufens wird diese Achtung ein Sanehäubchen auf Ihrem Umsatzplus darstellen.

«Ich stieß auf die Methode des Konsensitiven Verkaufens im Dezember 2011. Nach 11 Jahren Vertriebserfahrung lernte ich endlich eine Art des Verkaufens kennen, bei der ich mich bis heute rundum wohl fühle, die mich entspannt bleiben und dem Kunden auf Augenhöhe begegnen lässt. Und damit bin ich auch noch erfolgreich. Für dieses Rüstzeug bin ich der Autorin Gaby S. Graupner sehr dankbar....»

Axel Maluschka



13.2 Die wichtigste Person im Verkaufsprozess

Doch damit Sie das auch so empfinden und täglich wieder neu leben und erleben können, ist eine Person ganz besonders wichtig. Welche? Nehmen wir an, Sie sprechen gerade mit Ihrem größten Kunden, wer ist in diesem Moment die wichtigste Person auf der Welt? 99 % der Befragten antworten:

„Dieser Kunde.“

Angenommen, Sie sind genau mit diesem größten Kunden auf einer einsamen Insel gestrandet. Weit und breit kein Süßwasser, nur salziges Meerwasser. Mit Ihnen wurden eine Handvoll Mineralwasserflaschen an den Strand gespült. Wer ist in diesem Moment die wichtigste Person auf der Welt? Sie schmunzeln? Sie wären schon sehr altruistisch, wenn Sie jetzt antworten würden: „mein Kunde“. Nein, natürlich nicht. Sie selbst sind die wichtigste Person!

Jetzt ist Ihnen das Hemd näher als die Hose. Sie wollen überleben. Es geht um die gleichen Personen, doch die Prioritäten haben sich verschoben. Es ist eine Extremsituation, die deutlich zeigt, wer am Ende wirklich wichtig ist: immer ich selber.

Wie ist dies nun tatsächlich im Verkaufen? Diese Situation ist bei weitem nicht so extrem, sondern für einen Verkäufer normaler Alltag. – Dafür gibt es eine sehr interessante Analogie beim Fliegen. Wenn Sie den Ausführungen der Stewardessen für Notfälle folgen, erfahren Sie, dass Sie die Sauerstoffmasken bei Notfällen immer zuerst selbst aufsetzen sollen. Das gilt auch, und besonders dann, wenn die Mitreisenden schwächer sind als Sie, wie zum Beispiel Kinder. Das klingt im ersten Moment egoistisch. Doch nur wem es selbst gut geht, der kann anderen helfen. Dafür zu sorgen, dass es Ihnen gut geht, dass Sie stark und selbstbewusst in den Verkaufsprozess mit Ihrem Kunden gehen, heißt nicht, dass Sie Ihren Kunden übervorteilen oder ihn als niedriges Wesen einstufen sollen. Sie sind ein Team. Der wirkliche

Erfolg beim Verkaufen liegt in der gegenseitigen Anerkennung und in dem Ziel, eine langjährige Geschäftsbeziehung einzugehen. Verkaufen auf gegenseitiger Augenhöhe.

Die Technik des Konsensitiven Verkaufens alleine macht noch keinen Spitzenverkäufer aus Ihnen, das können nur Sie selbst. Denn nur Sie können

- Ihr Verhalten steuern,
- sich weiterentwickeln, Standing zeigen,
- in Aktion treten,
- die richtige Reaktion zeigen,
- sich an den vorgegebenen Verkaufsprozess halten,
- Begeisterung für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung demonstrieren, sich und Ihren Kunden auf Augenhöhe begegnen.

13.3 Doch was tun Sie, um ein erfolgreicher Verkäufer zu sein?

Piloten nutzen Checklisten. Unternehmer haben einen Businessplan. Projektmanager arbeiten mit einem Projektplan, Controller mit einem Finanzplan. Und Sie?

Sie, als Verkäufer – was unternehmen Sie, um eine erfolgreiche Strategie beim Verkaufen einzusetzen? Welchen Erfolgsplan haben Sie? Wie schwer fällt es Ihnen, für Ihren Vertriebsleiter oder Ihren Geschäftsführer einen Forecast zu erstellen?

Doch wenn Sie keine Ziele haben, wie wollen Sie sie dann erreichen? Erfolgreiches Verkaufen ist nicht nur die Technik des Konsensitiven Verkaufens. Erfolgreiches Verkaufen ist sehr viel mehr. Stellen Sie sich ein wunderschönes und wertvolles Bild vor, das aus vielen, vielen Puzzleteilen besteht. Erfolgreiches Verkaufen ist die Summe aller Teile, denn nur die Summe aller Teile bringt Sie in den Verkaufsolymp. Jedes Puzzleteilchen hat sei-



nen Anteil am Erfolg des Ganzen. Die Teile

haben unterschiedliche Größen und sind unterschiedlich wertvoll. Die Randteile zählen dabei zu den wichtigsten, sie halten das gesamte Bild zusammen.

Konsensitives Verkaufen bietet Ihnen solch einen Rahmen. Um in den Genuss dieser Strategie zu kommen, brauchen Sie den unabänderlichen Willen, etwas erreichen zu wollen. Sie brauchen die Energie und die Lust, täglich zu lernen, sich weiterzubilden, die Techniken des Konsensitiven Verkaufens auszuprobieren, dran zu bleiben, zu feilen und zu schleifen.

Wann haben Sie das letzte Mal ein Produkttraining besucht? Gar nicht so lange her, beim letzten Release-Wechsel? Das ist sehr gut. Produkttrainings sind wichtig. Doch was nutzt Ihnen das ausgebuffteste Produktwissen, wenn das Werkzeug, mit dem Sie verkaufen, Ihre Kommunikationsfähigkeit im Umgang mit Ihrem Kunden, noch von anno dazumal stammt?

Und die Zeiten ändern sich rasend schnell. Vor zwanzig Jahren hatten nur sehr wenige Menschen ein Mobiltelefon, heute geht der Trend zum Dritthandy. Vor fünfzehn Jahren haben nur wenige Menschen das Internet genutzt, Internetseiten zur Information für Ihre Kunden angeboten und E-Mails geschrieben. Heute gibt es das Internet, Ihre Kunden erhalten Produktinformationen durch E-Mails, Online-Netzwerke, Internet-Foren, Twitter, Preisvergleichs-Plattformen, offene Preislisten von Mitbewerber und vieles, vieles mehr.

Und Sie steigen immer noch wie vor 10 Jahren in Ihr Verkaufsgespräch ein? Sicherlich nicht, das zeigt schon, dass Sie diese Zeilen lesen. Erfolgreiche Verkäufer bilden sich im Einsatz ihres Arbeitswerkzeuges, der Kommunikation, genauso regelmäßig weiter, wie Piloten sich in der Technik des Cockpits oder Ärzte sich in der Anwendung eines neu entwickelten OP-Besteckes oder einer neuen Analysemethode weiterbilden.

Verkaufen ist die schönste Sache der Welt, wenn Sie sich als einen der beiden wichtigsten

Teile des Verkaufsprozesses sehen und regelmäßig an sich arbeiten. Ihre Persönlichkeit und die Struktur des Konsensitiven Verkaufens sind die Basis Ihres Erfolges. Sich weiterzubilden und zu lernen, über den Tellerrand hinauszusehen, das Erkennen von Persönlichkeitsstrukturen, das Lesen der Körpersprache, die Entwicklung von unterhaltsamen Präsentationstechniken oder Humor, das sind alles Puzzleteile, die Sie in den Verkaufssolymp bringen.

Konsensitives Verkaufen zeigt Ihnen, warum es wichtig ist, Ihr Produkt Ihrem Kunden anzubieten. Mit diesem Produkt lösen Sie Herausforderungen oder Probleme, die Ihr Kunde hat. Sie sind kein Bittsteller sondern ein Lösungsbringer. Wenn dem nicht so ist, wird er es Ihnen sagen, dass er Ihr Produkt zurzeit nicht braucht, nicht will oder nicht das passende Budget dafür hat. Doch wenn er es braucht, wird er auch bereit sein, den entsprechenden Preis dafür zu bezahlen. Konsensitives

Verkaufen lehrt Sie, den Wert Ihres Angebotes mit erhobenem Haupt nennen zu können, und wie Sie Ihrem Kunden zeigen, dass er davon auch einen Nutzen hat, den er annehmen kann oder nicht.

13.4 Simsalabim, dreimal schwarzer Kater

Doch eines funktioniert nicht: Das Buch zu lesen und unter Ihr Kopfkissen zu legen, in der Hoffnung, dass ein Wunder geschieht! Ob bei Diskussionen zum Thema „Verkauf und Vertrieb“ in diversen Xing-Foren oder im Verkaufstraining, ich habe immer wieder den Eindruck, dass viele Verkäufer auf die ultimative, immer zum Erfolg führende Technik warten, den Zauberstab des besten Verkäufers, der die anderen Verkäufer mit einem möglichst einfachen Simsalabim zum Erfolg trägt.

Doch diese Technik gibt es nicht! Die Technik des Konsensitiven Verkaufens funktioniert genau dann, wenn Sie sie einsetzen. Wenn Sie sie an-



wenden und jeden Tag ein Stückchen mehr umsetzen.

Lernen Sie mit sich selbst. Zeichnen Sie zum Beispiel Ihre Telefongespräche auf. Hören Sie sich die Gespräche mehrmals an, um herauszufinden, wann Ihre Stimme unsicher klingt oder Sie mit der Stimme tiefer oder auch höher gehen.

Wenn ein „Nein“ von Ihrem Kunden kommt – hört man das Ihrer Stimme an, geht sie nach unten, nuscheln Sie Ihre Antwort auf das „Nein“ des Kunden nur noch?

Oder gelingt es Ihnen bereits, das „Nein“ Ihres Kunden als wertvolle Aussage zu sehen und entsprechend zu handeln? Bleibt Ihre Stimme motiviert und dynamisch, obwohl ein „Nein“ gekommen ist?

Auf welche Aussagen reagieren Ihre Kunden mit Einwänden? Was sagen Sie, das Ihre Kunden motiviert, nach Rabatten zu fragen? Wann genau passiert das immer? Besonders dann, wenn Sie vom klassischen Verkaufen zum Konsensitiven Verkaufen wechseln, werden Ihnen Ihre Gewohnheiten immer wieder einen Streich spielen und Ihnen ent schlüpfen Redewendungen oder Retourkutschen gegen Ihren Kunden aus der Zeit des klassischen Verkaufens.

Entwickeln Sie ein Bewusstsein dafür! Gehen Sie nach Ihrem Besuch beim

Kunden den Gesprächsprozess noch einmal ausführlich im Auto durch, besonders am Anfang. Geben Sie nicht auf, bleiben Sie dran. Sie lernen es. Ganz sicher!

13.5 Abkürzungen sind Sackgassen auf dem Weg zum Erfolg

Konsensitives Verkaufen ist eine Methodik, die nur dann zu einem sehr guten Ergebnis führt,

wenn Sie sich wirklich an den Verkaufsprozess halten. Manche Verkäufer fangen nach einer Weile an, den Verkaufsprozess abzukürzen, einen vermeintlich schnelleren oder angenehmeren Weg zu gehen. Doch das führt über kurz oder lang zum Misserfolg und Sie zurück zum Stress und zum Kampf mit Ihrem Kunden. Das wäre so ähnlich, als würden Piloten nur noch jeden zweiten Punkt auf ihrer Checkliste überprüfen. In absehbarer Zeit bekämen sie ernsthafte Probleme in der Luft. Doch das zeichnet einen Profi gegenüber einem Laien aus: Der Profi nutzt seine Möglichkeiten immer und hält sich an die bewährten Prozesse, alles andere kostet ihn Gewinn, Zeit und die Leichtigkeit des Seins.

Formulieren Sie bei jedem Kontakt mit Ihrem Kunden ein Ziel. Und wenn es in diesem Gespräch nicht möglich ist, dieses Ziel zu erreichen, haben Sie ein zweites oder drittes Ziel im Kopf. Diese Ziele beziehen sich sowohl auf das Ergebnis Ihres Gespräches mit Ihrem Kunden, als auch auf Ihre Lern- und Umsetzungserfolge des Verkaufsprozesses des Konsensitiven Verkaufens.

Sie haben alle Möglichkeiten, Verkaufen zur schönsten Sache der Welt zu machen, viele, viele Kunden, ein gutes Produkt oder eine gute Dienstleistung, eine Strategie und Methode, die Sie beim Kunden erfolgreich sein lässt und Ihre ganz eigene menschliche Persönlichkeit.

Verkaufen ist die schönste Sache der Welt mit dem Prozess des Konsensitiven Verkaufens, denn hier begegnen Sie Ihrem Kunden auf Augenhöhe und achten ihn, dieselbe Wertschätzung bringen Sie auch sich selbst und Ihrem Angebot entgegen.

Sie haben einen der schönsten Berufe der Welt: Sie sind Verkäufer!



Erfolgsrezept

Verkaufen ist die schönste Sache der Welt, weil

- Sie Ihr Gehalt Monat für Monat selbst bestimmen können,
- es zu den abwechslungsreichsten Aufgaben zählt,
- Sie flexibel im Umgang mit Ihren Mitmenschen werden,
- Sie mitgestalten, miterleben, Verantwortung tragen und bewusster Teil des Erfolgs sind,
- es einen erprobten Verkaufsprozess gibt, der Sie zum Erfolg führt,
- es für Sie viele, viele Kunden gibt,
- Sie ein gutes Produkt oder eine gute Dienstleistung anbieten,
- Sie eine ganz besondere Persönlichkeit sind,
- Sie sich und Ihrem Kunden auf Augenhöhe begegnen.



GABY S. GRAUPNER

IMPULSE IN ROT

DIMAT Services Ltd.

Josef-Kistler-Str. 12

82110 Germering

Telefon: +49.89.84 005 - 0

Fax: +49.89.84 005 - 100

E-Mail: gsg@ddaft.de

www.verkaufs.training

www.gabysgraupner.de