



Dirk Kreuter Die Zusammenarbeit mit vielen Marktführern (und solchen, die es werden wollen), mittelständischen und namhaften internationalen Unternehmen aus ganz Mitteleuropa wie zum Beispiel der AEG Hausgeräte GmbH, BHW AG, Deutsche Post AG, Deutsche Telekom AG, Lufthansa AG, Volkswagen AG haben ihm den Ruf des konsequent praxisorientierten Vertriebs- und Marketingexperten eingebracht.

Dirk Kreuter ist Autor, Co-Autor und Mitherausgeber von über 30 Fachbüchern, DVDs, E-Books, Newslettern und Hörbüchern, die in mehreren Ländern erschienen sind.

„Wie lauten aus Ihrer Sicht die drei bekanntesten Weisheiten erfolgreicher Vertriebler in puncto Kommunikation?“

„Führungskräfte sollten rhetorisch mindestens genauso gut geschult sein wie Verkäufer. Die Grundlage einer erfolgreichen Führung ist jedoch die gleiche wie bei einem erfolgreichen Vertriebler: Die Einstellung oder zu Neudeutsch das Mindset! Sie müssen beruflich ein Überzeugungstäter sein. Überzeugungstäter ist laut Definition „...jemand, [...] weil er sich dazu aufgrund seiner [...] Überzeugung berechtigt oder verpflichtet fühlt.“

Sind Sie beruflich, als Verkäufer ein Überzeugungstäter oder machen Sie nur Ihren Job? Was ich meine: Mein Privatkonto hatte ich seit vielen Jahren bei der Deutschen Bank. Mein Ansprechpartner erzählt mir irgendwann nebenbei, dass er seine private Baufinanzierung mit einer anderen Bank gemacht hat. Der Mitarbeiterparkplatz eines großen BMW Händlers. Die Marke BMW ist hier nur selten vertreten. Sie arbeiten bei Fressnapf und haben kein Haustier. Der Immobilienmakler, der zur Miete wohnt. Nur eine Minderheit der verantwortlichen Fondsmanager hat selbst ihr privates Geld in den Fonds investiert. Führungskräfte und Mitarbeiter, die nicht zu 100 Prozent hinter ihrem Unternehmen, ihren Produkten oder Preisen stehen. Wissen Sie, was ich meine?

Ein Hund spürt, ob der Postbote Angst hat und beißt zu. Das Pferd spürt, ob sich der Reiter das Hindernis zutraut und springt oder verweigert. Wir spüren alle selbst als Kunde, ob der Verkäufer hinter seinem Unternehmen, seinem Preis, seinem Produkt "steht" und ob er wirkliches Interesse an uns als Kunden hat. Im Zweifel kaufen wir nicht! Wie ist es bei Ihnen? Sind Sie Überzeugungstäter? Beruflich?

Claus-Dietrich Lahrs ist Vorstandsvorsitzender der Hugo Boss AG. Als er diese Position 2008 übernahm, hat er von seinem Privatvermögen fünf Millionen Euro in das Unternehmen investiert. Ein klares Zeichen: Überzeugungstäter! Wie viele angestellte Manager haben Geld in "ihr" Unternehmen gesteckt? Oder würden Sie als Angestellter Ihr Ersparnis in Ihren Arbeitgeber investieren? Bodo Schäfer fragt gern: Auf einer Skala von 1 bis 10, wie überzeugt sind Sie von Ihrem Produkt? Er empfiehlt bei sieben oder schlechter das Unternehmen zu wechseln! Warum? Klar, wenn Sie nicht daran glauben, wird es Ihr Kunde auch spüren und im Zweifel nicht kaufen! Warum ist dieser Gedanke so unglaublich wichtig für Verkäufer?

Sie können einen Soldaten optimal ausbilden. Er kann körperlich topfit sein und verfügt über die beste Ausrüstung. Wenn er nicht an seine Sache glaubt, wird er nie einen Kampf gewinnen. Sie können Ihr Produktwissen, Ihre Fachkenntnisse und Ihre verkäuferischen Fähigkeiten mit der Hardware eines Computers vergleichen. Doch wenn Sie nicht die entsprechende Software haben, dann können Sie damit nicht arbeiten. Ihre Software ist Ihre innere Haltung, Ihre Einstellung, Ihre Überzeugung.

Wenn Sie sich jetzt noch fragen, wie denn die Verteilung der Anteile von "Hard- und Software" ist, dann ist die Antwort das Eisbergprinzip: nur

etwa 10% des Eisberges ist sichtbar. Der Rest ist unter Wasser. Das heißt, dass 90% Ihres Erfolges im Vertrieb in Ihrem Kopf bestimmt werden. Deshalb ist dieser Gedanke des Überzeugungstäters so enorm wichtig!

In meinem früheren Leben als Handelsvertreter habe ich sieben Jahre lang die Sportbrillen der Marke Oakley verkauft. Noch heute trage ich keine andere Brillenmarke! Wenn wir im Freundeskreis auf dieses Thema kommen, bin ich sofort im Verkaufsgespräch: Warum es sich lohnt, dass jeder – wirklich jeder! – nur Brillen von Oakley tragen muss! Überzeugungstäter! In diesem Sinne wünsche ich Ihnen als Überzeugungstäter "fette Beute".

PS: Claus-Dietrich Lahrs hat bis heute aus seinen fünf Millionen 60 Millionen gemacht! Nur durch die Entwicklung des Unternehmenswertes!