

## 13 Prinzipien für den dauerhaften Vertriebs Erfolg

Für einen Firmeninhaber, Verkäufer oder Außendienstmitarbeiter, der häufig in Kontakt mit Kunden kommt, ist es wichtig, persönliche Fähigkeiten und Wissen unter Beweis zu stellen. Kunden kaufen am liebsten bei einem Verkäufer, der fachkundig und professionell auftritt. Selbstverständlich bildet das Fachwissen um eigene Produkte und das Verhalten des Wettbewerbs die Basis für die tägliche Arbeit.

Die persönliche Motivation jedoch, und das Wissen um eigene Stärken sind die Grundlage für nachhaltigen Erfolg im Markt. Diese Persönlichkeiten bringen die Identität Verkäufers zum Ausdruck. Die Verkäuferpersönlichkeit resultiert aus einer Gesamtheit von Merkmalen, die auf die Entscheidung eines Kunden erheblichen Einfluss haben können.

### **Eine Checkliste gibt Ihnen einen kurzen Überblick über vermeintliche Selbstverständlichkeiten.**

- positive Geisteshaltung
- angenehmes Äußeres
- persönliche Initiative
- Zielstrebigkeit
- Selbstdisziplin
- logisches Denken
- körperliche Fitness
- bewusstes Zeitmanagement
- Beharrlichkeit und Ausdauer
- Konzentration
- Teamfähigkeit

### **Zwei wichtige Punkte gehören jedoch zum Rüstzeug eines jeden guten Außendienstmitarbeiters:**

- lebenslanges Lernen
- Bereitschaft, aus Fehlern zu lernen