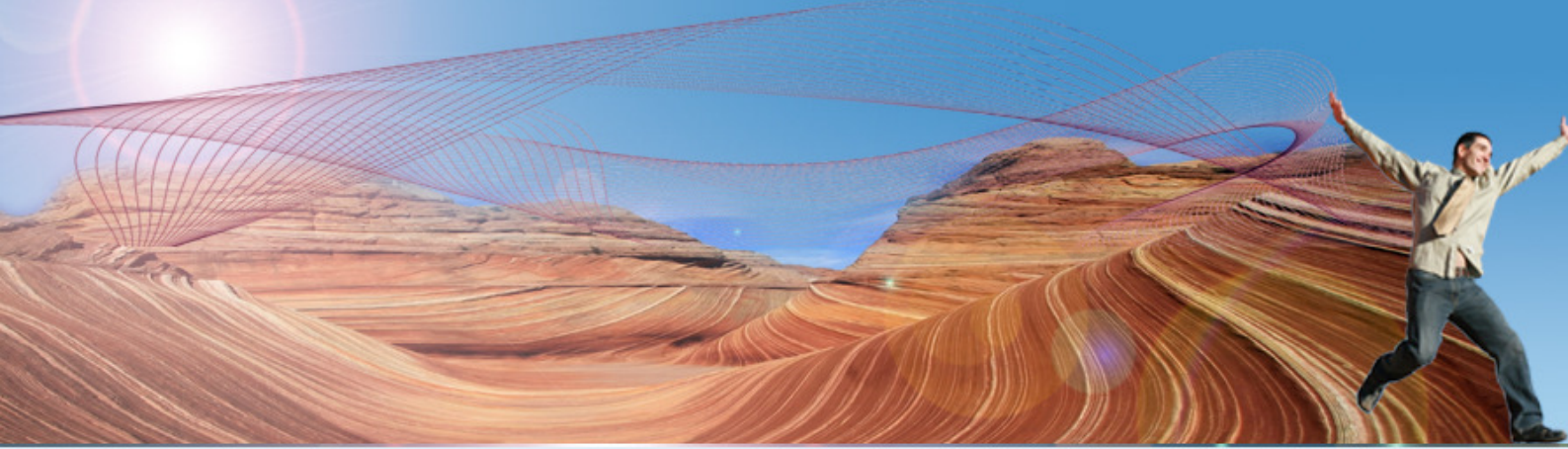


Erfolgreiches Verkaufen in einer sich wandelnden Welt

**Ein Kompass für Verkäufer und
Vertriebsbeauftragte**





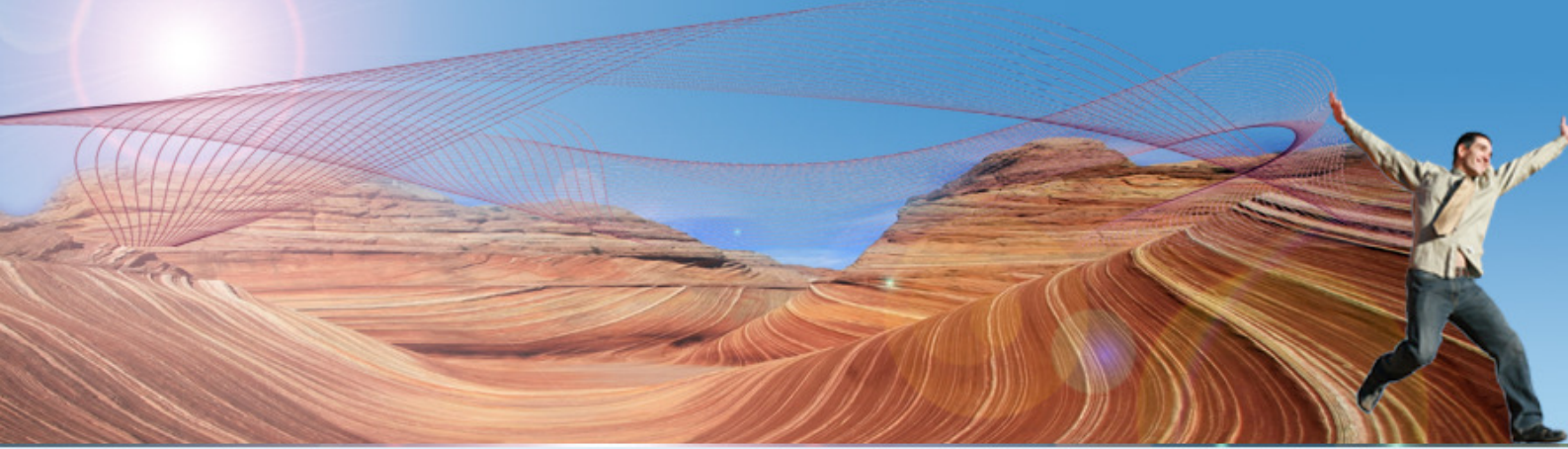
Vorwort

Viele Berater und Verkäufer stehen vor großen Herausforderungen und Veränderungen in dieser besonderen Zeit. Dabei stellen sie häufig fest, dass die alten, gelernten und oftmals auch bewährten Methoden nicht mehr den gewünschten oder gewohnten Erfolg erzielen.

Häufig wird diesem Phänomen mit verstärkter Aktivität des Bisherigen begegnet. Dies kann sich oft in einem ausschließlichen „Mehr“ oder „Schneller“ derjenigen Methoden ausdrücken, die jedoch nicht mehr reibungslos funktionieren.

Manchmal führt diese Situation auch zu erhöhtem Druck sich Selbst oder dem Kunden gegenüber ohne dies willentlich zu beabsichtigt.

Die große Aufgabe des Verkäufers besteht jetzt darin, neue, mutige Wege zu beschreiten, die den Anforderungen der verändernden Welt entsprechen um weiterhin erfolgreich im Markt agieren zu können.



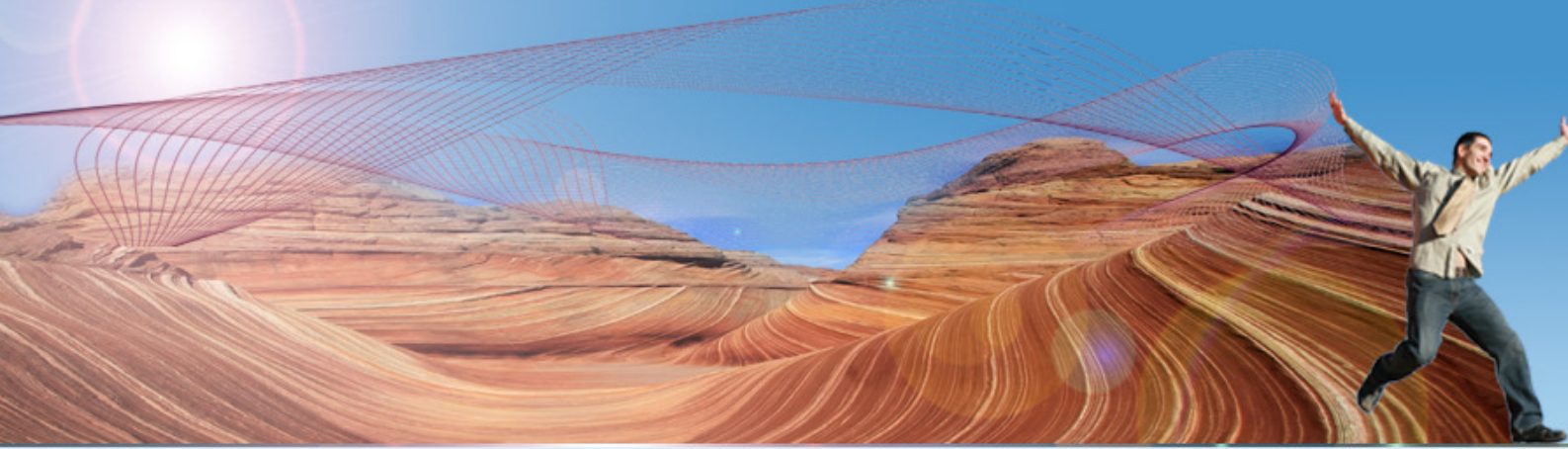
Veränderungen in unserer heutigen Zeit

Die Menschheit ist gerade dabei, neben dem materialistischen Weltbild eine dem zu Grunde liegende geistige/energetische Dimension anzuerkennen. Demzufolge ergeben sich daraus andere Gesetzmäßigkeiten, die es zu wissen und zu integrieren gilt.

Als Folge dessen ergeben sich natürlich andere Bedürfnisse, auf die es als Berater der Zukunft zu achten gilt. Mit zunehmender Bewusstwerdung erkennen wir eine energetische Grundlage immer mehr als tatsächliche Realität an und werden uns dementsprechend verhalten und konsumieren.

Diese Veränderung wird sich nicht nur auf die Art der Produkte auswirken, sondern auch auf den ganzen Beratungs- und Verkaufsprozess. Bewusste Kunden kaufen nur noch bei bewussten Unternehmen und in der Folge von bewussten Verkäufern.

Jene Berater, die frühzeitig diese Trends erkennen und den Menschen das geben können, was ihren grundlegendsten Bedürfnissen entspricht, werden die kommenden Jahre gute Chancen haben, ihre Erfolge auf immer leichtere und einfachere Art und Weise zu erreichen.



Alles ist Schwingung

Aus der modernen Quantenphysik wissen wir, wenn wir Materie immer mehr teilen, immer kleiner betrachten, am Ende nur noch Schwingung und Energie übrig bleibt. Das bedeutet, dass der Grundstoff aller Dinge, die wir mit unseren herkömmlichen Sinnen wahrnehmen können, Schwingung oder Energie ist.

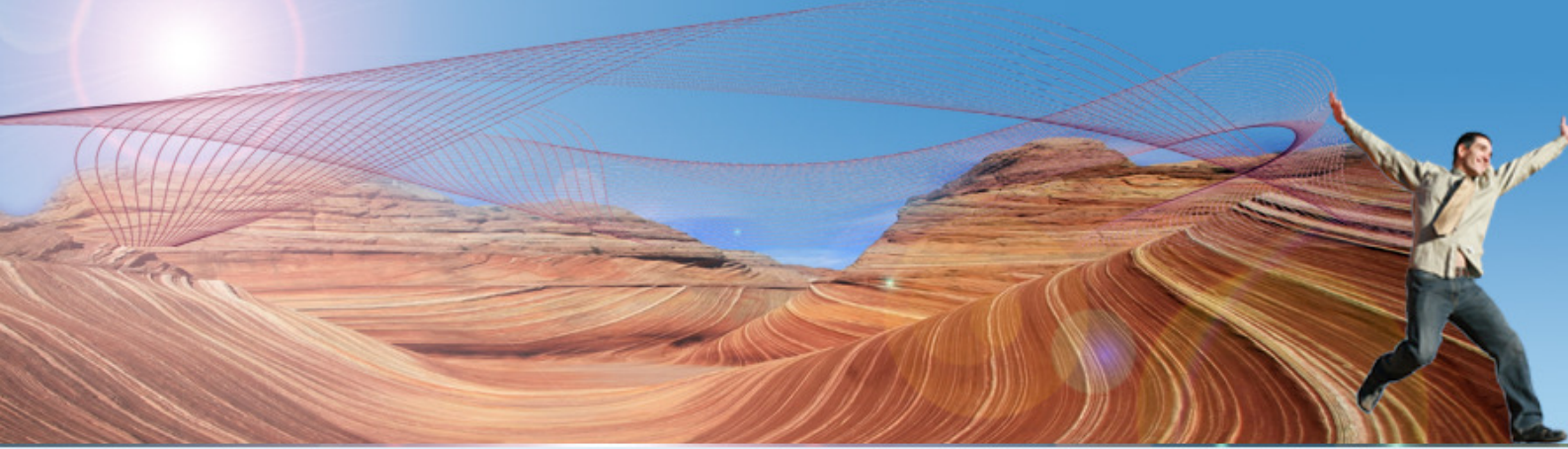
Alles ist Eins. Wir sind alle miteinander und mit allem Leben verbunden.

Für den Verkäufer der Zukunft bedeutet dies eine herausragende Gelegenheit, seinen Erfolg immens zu steigern. Wenn derzeit hauptsächlich Funktion, Optik und Preis für den Kauf eines Produktes entscheidend sind, so erweitert sich dies nun um die Komponente der Energie bzw. der Schwingung desjenigen Produktes und des Beraters.

Wenn 2 Personen eine exakt gleiche Rede halten (=Funktion), so kann der eine Redner Begeisterung und Zuversicht entfachen, wo der andere nur Langeweile und Desinteresse erzeugt. Die Funktion, der Inhalt, der Text ist exakt der gleiche. Der Unterschied besteht in der Energie, mit der diese Worte vorgetragen und aufgeladen werden.

Ein guter Redner – sprich derjenige, der im Energieüberfluss seine Funktion ausübt – wird begehrt, wird gebucht und wird diskussionslos gut bezahlt.

Ein Verkäufer, der seine Tätigkeit im Energieüberfluss ausübt wird gerne von den Kunden empfangen und auf ganz natürliche Weise weiterempfohlen.



Resonanz

Aus der Musik kennen wir das Phänomen der Resonanz. Wenn bei einem Klavier der Ton „a“ angeschlagen wird, schwingt im anderen Klavier automatisch ohne weiteres Zutun der gleiche Ton „a“ mit. Da das das ganze Leben aus Schwingung oder Frequenz besteht, unterliegen wir im praktischen Alltagsleben ebenfalls dieser Gesetzmäßigkeit.

Jeder Mensch erzeugt aufgrund seines Seins, seiner Gedanken, Worte sowie Gefühlen seine Eigenschwingung und erzeugt damit ein Energiefeld um sich. Je nach Situation und Bewusstheit kann dieses Feld hochschwingend (verkaufsfördernd) oder niedrigschwingend (verkaufshemmend) wirken.

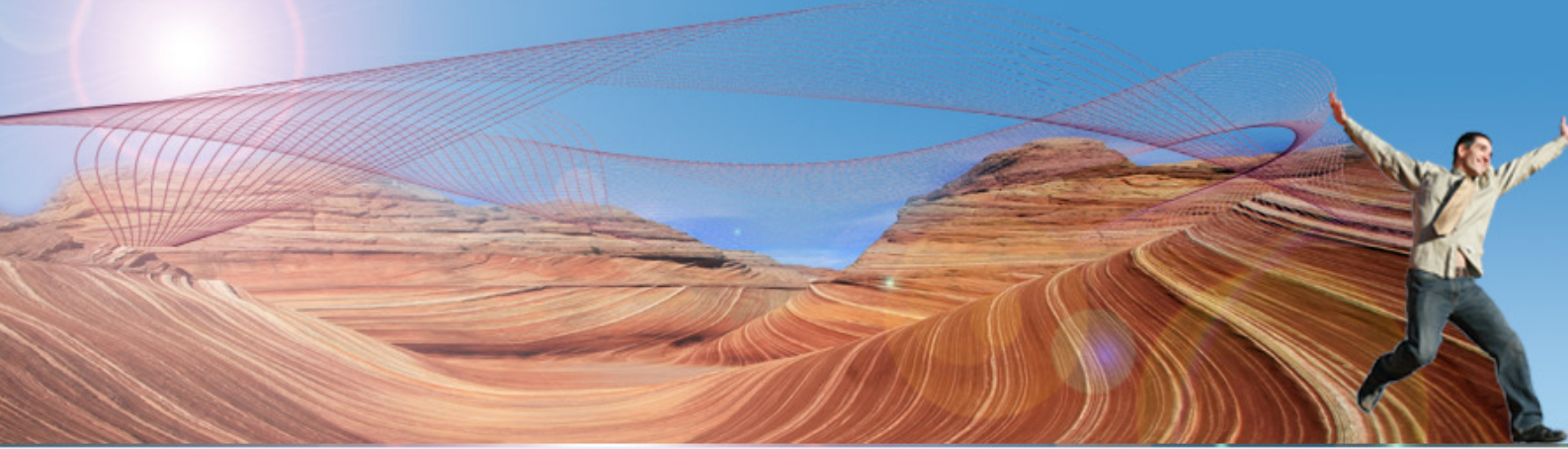
Die Situation im Außen spiegelt das Bewusstsein im Inneren eines Beraters wieder.

Viele Misserfolge im Vertrieb werden an der falschen Stelle behandelt. Wenn die Ursache eine energetische ist, so kann sie nicht alleine mit mehr Terminen gelöst werden.

Unter Beachtung des erweiterten Weltbildes um die energetische Komponente, kommt der Aufgabe eines Verkäufers eine zusätzliche, oft entscheidende Funktion hinzu.

Eine wesentliche Aufgabe von Verkäufern wird es sein, ein Resonanzfeld für aufbauende Energien zu erzeugen. Dadurch entsteht eine Sogwirkung die dafür verantwortlich ist, dass immer mehr Kunden sie suchen und nicht umgekehrt.

„Die Menschen werden sich in Zukunft nur noch jenen Beratern anvertrauen, deren inneres Strahlen deutlich spürbar und sichtbar ist.“



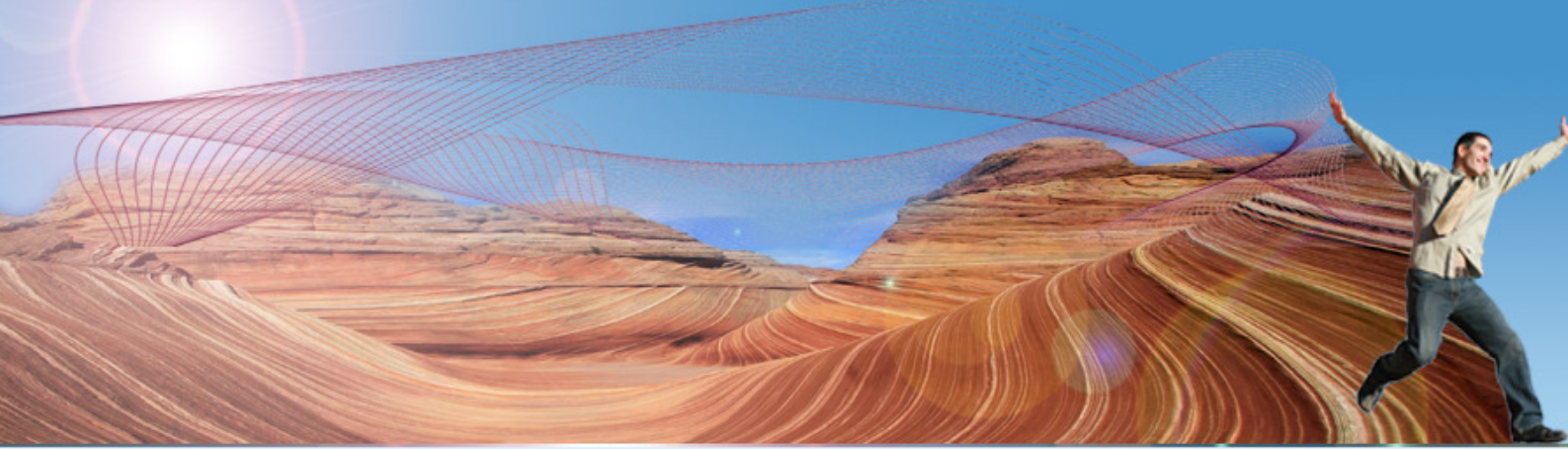
Bewusstheit

Je unbewusster ein Mensch ist, umso mehr sucht er die Lösung seiner Probleme in der Veränderung im Außen. Der Andere muss sich ändern, der Andere ist schuld, die Firma, der Vorgesetzte, der Kunde oder das Produkt müsste sich ändern.

Je bewusster ein Mensch ist – je höher seine Energie schwingt – umso mehr findet er seine Zufriedenheit in sich selbst. Er benötigt den anderen nicht mehr für sein Glück- sein. Dadurch kann er den anderen so belassen, wie er gerade ist. Er benötigt die Bestätigung nicht, andere klein machen zu müssen um selber größer zu sein. Je mehr ein Mensch mit sich im Reinen ist, umso weniger benutzt er andere Menschen für seine Zwecke. Derjenige Mensch der ein hohes Bewusstsein in sich trägt, ist nicht Teil des Problems sondern Teil der Lösung.

Ein Verkaufsteam in dem viele Menschen in einem hohen Bewusstsein schwingen, wird sicherlich anders zusammenarbeiten, als dies normalerweise heute der Fall ist. Die Energien, die dadurch für unternehmerische Tätigkeiten frei gesetzt werden können, sind enorm.

Wenn ein Verkäufer bemüht ist, sich selbst immer weiter in die Bewusstheit zu führen, so wird sich die Energie des gesamten Verkaufsprozesses verändern und dem Erfolg Tür und Tor öffnen.



Aufgabe von Verkäufern und Beratern

Aufgabe und häufig auch Ziel eines Beraters ist es, möglichst viele Aufträge zu erzielen. Ein Großteil eingesetzter Ressourcen beschäftigt sich – gezwungenermaßen – genau mit diesem Thema. Häufig werden Abschlüsse genau aus diesem einen Blickwinkel herbeigeführt, auch wenn das Herz des Verkäufers gerne anders handeln würde.

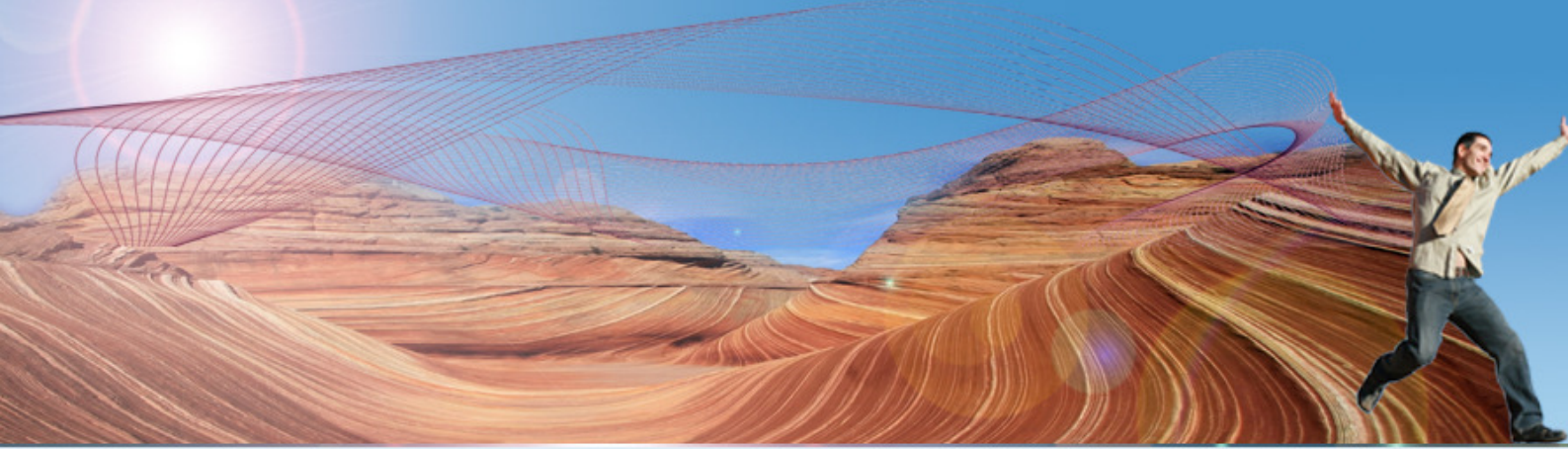
Wir haben uns daran gewöhnt, dass Verkauf häufig gleichgesetzt wird mit Konkurrenz, mit Kampf. Die Frage, die sich wahrscheinlich viele Berater schon einmal gestellt haben: „Ist es das alles eigentlich wert?“ zeigt auf, dass wir noch nicht die höchste Form gefunden haben, die uns Erfolg und Erfüllung gleichermaßen beschert.

Der jedem Verkaufsprozess zu Grunde liegende Ur-Gedanke ist der des „Dienens“. Ein Unternehmen wurde gegründet, weil es etwas konnte was die Menschen wollten und brauchten. Der Verkäufer ist der notwendige „Verbinder (Kommunikator)“ zwischen Kundenbedürfnis auf der einen und Fähigkeit und Kompetenz auf der anderen Seite. Aufgrund der Kompatibilität von beiden erzielen alle Beteiligten einen Gewinn.

Im Laufe der Zeit hat sich der Fokus jedoch oftmals verschoben. Ein Verkäufer will/muss Geld verdienen und sucht eine Möglichkeit, wie dies am „lukrativsten“ oder „einfachsten“ zu bewerkstelligen ist. Der Zweck ist ein anderer geworden. Das Geld **verdienen** steht in der Priorität häufig vor dem ursprünglichen Zweck des **Dienens**.

Bei zunehmender Bewusstwerdung der Menschheit – also der Kunden – werden diejenigen Berater immer leichter voranschreiten, die sowohl den Grundgedanken des Dienens wie auch der eigenen Bewusstwerdung an die erste Stelle setzen. Der Erfolg folgt – ER folgt. Das Geldverdienen ist eine natürliche Folge von ausgesendeten Energien und Taten.

Das SEIN eines Verkäufers ist der größte Erfolgsfaktor in der kommenden Zeit.



Institut für authentischen Leben und Wirtschaften

Johann Franz Neumeyer
Lechweg 2
D - 83209 Prien
www.die-energieschule.de
info@die-energieschule.de