

## *Die anderen bewerben sich ...*

---

Verkäufer? Das sind doch die Klinkenputzer, die sich ohne Rücksicht auf Verluste selbst erniedrigen, nur um an einen Abschluss zu kommen. Die Schleimer, die dich bauchpinseln und dir schmeicheln, bis du an ihnen festklebst. Die als Berater getarnten Drücker, die einem das Blaue vom Himmel runterlügen. Die Teppichverkäufer, die dich mit Psychotricks aushebeln und in die Enge treiben. Die Versicherungs-Bauspar-Kopierer-Staubsaugervertreter, die dir so geschickt die guten Seiten des Produkts präsentieren, dass dir die schlechten nicht mehr auffallen. Die Loser, die im Außendienst von Hotelbar zu Hotelbar tingeln, vor lauter Einsamkeit hinter jedem Rock her sind und keinen Tag nüchtern ins Bett fallen. – Verkäufer! Also bitte, die sind doch so was von igittigitt ... Wer will denn schon was von Verkäufern lernen?

Na, ja.

Verkäufer, das sind die, die es geschafft haben. Die selbstbestimmt und frei arbeiten. Die ein tolles Auto fahren. Die ihr Einkommen selbst bestim-

men können, einfach indem sie mehr oder weniger Abschlüsse tätigen. Die im Betrieb hoch angesehen sind, weil sie den Umsatz heranschaffen, den alle anderen brauchen. Die niemals arbeitslos werden, weil bei ihnen zweimal die Woche ein Headhunter anruft. Die sich immer weiter verbessern können. Die das direkte Feedback auf ihr Können bekommen. Die sich mit ihrem Produkt identifizieren. Die ihren Job lieben. Die die großen Deals anzetteln. Die so richtig Kohle machen.

Wissen Sie, natürlich gibt es beide Sorten Verkäufer. Das sind Extreme, zwei Pole, zwei Karikaturen. Aber in diesem Buch interessieren uns die guten Verkäufer. Und ihre Methoden: das, was funktioniert. Die Art und Weise, wie die besten Verkäufer zum Ziel kommen: zum Abschluss. Zum Kaufvertrag.

Denn diese Techniken, Tricks, Gewohnheiten, Einstellungen und Arbeitsweisen der Top-Verkäufer sind genau diejenigen, die auch einen Bewerber, der seinen Job sucht, ans Ziel bringen können: zum Abschluss. Zum Arbeitsvertrag.

Ein Bekannter von uns geht auf Gewerbemessen und verkauft Küchen. Ein schönes Produkt, aber ein ziemlich gewöhnliches. Er macht das richtig gut, denn er hat Spaß am Verkaufen. Einmal hat er an einem Tag 64 Küchen verkauft. Das war sein Rekord. Ein halbes Jahr arbeitet er Vollgas, die andere Hälfte verbringt er auf der Südhalbkugel in der Sonne. Er ist kein Starverkäufer, kein Sales-Guru. Aber er liebt sein Leben, das können Sie uns glauben.

Die Wahrheit ist: Von dieser Sorte guter, überdurchschnittlicher Verkäufer gibt es jede Menge. Überall. Im Autohaus, in der Werkstatt, am Telefon in der siebten Etage des Bürohauses in der Innenstadt und überall beim Geschäftskunden, wenn es darum geht, komplexe Kaufentscheidungen zu unterstützen. Diese guten Verkäufer beweisen, dass es täglich möglich ist, zu gezielten Ergebnissen und nachhaltigem beruflichen Erfolg zu kommen. Und zwar mit der richtigen Einstellung, einem Set von bewährten Verkaufstechniken, gründlicher Vorbereitung und Freude an der Sache. Letztendlich sind diese professionellen Verkäufer eine entscheidende Stütze für die deutsche Wirtschaft, denn ohne Vertrieb wird heute kein Unternehmen mehr Marktführer.

Jetzt machen Sie sich bitte klar: Wenn Sie sich diese erfolgreichen Fertigkeiten, Haltungen und Arbeitsweisen bei der Jobsuche von den Verkäu-

fern anschauen und auf Ihre Situation übertragen, dann sind Sie fast in einer Null-Konkurrenz-Situation. Wir sind ja davon überzeugt, dass sich dieses Buch sehr gut verkaufen wird, aber selbst wenn es ein Bestseller wird, sind das immer noch nicht genügend Leser, als dass Sie ernsthaft Konkurrenz auf Ihrem Jobmarkt bekommen würden. Dieses Buch schenkt Ihnen einen riesigen Vorsprung vor all den anderen, die noch nicht wirklich wahrhaben wollen und noch nicht richtig ernst nehmen, dass die Jobsuche nichts anderes ist als: sich zu verkaufen. – Die anderen bewerben sich noch. Sie verkaufen sich schon.

Und wenn es schon um's Verkaufen geht – warum dann nicht konsequenterweise von den besten Verkäufern lernen?

Was Sie in diesem Buch erwartet, ist allerdings nicht stromlinienförmig. Es ist anders, als es in all den anderen Bewerbungsratgebern steht. Die haben was von: „So macht man das nicht!“ – Aber hey, wer ist „man“? Sie jedenfalls sind es nicht!

Und genau das, diesen bewussten Regelbruch zu begehen, es absichtlich anders zu machen als der Mainstream, dieses gezielte Aus-der-Reihe-Tanzen wird Ihnen den entscheidenden Vorteil bringen, der Sie aus der namenlosen Reihe von Jobsuchenden heraus- und in den von Ihnen gewünschten Sessel hebt.

Es gibt extrem viele ungewöhnliche, direkte Wege zum Ziel, an die Sie noch nicht mal gedacht haben – die für gute Verkäufer aber Alltag sind. Top-Verkäufer gehen an Orte, an denen vor ihnen noch keiner war. Und das Know-how, das sie dort bestehen und gewinnen lässt, übersetzen wir für Sie auf Ihre Situation, um Ihnen zu helfen, an Ihren Wunschjob heranzukommen.

Bitte fühlen Sie sich nicht gedrängt, das alles schnurgerade zu übernehmen. Sie können natürlich das gesamte Know-how, das wir in diesem Buch zusammengetragen haben, aussieben und auf Ihre Situation anpassen. Wenn Sie sich gerade neu orientieren oder endlich einen Karrieresprung machen wollen, dann fangen Sie am besten bei Kapitel 1 an. Vielleicht bringt Sie der eine oder andere Beitrag noch auf weitere, viel bessere Ideen, die zu Ihnen passen. Sie können sich aber auch gezielt jene Tipps aus dem Buch heraussuchen, die Sie gerade für Ihre persönliche Karrieresituation brauchen. Wenn Sie nur an einen Entscheider herankommen wollen oder vor einer wichtigen

Gehaltsverhandlung stehen, suchen Sie sich die entsprechenden Kapitel heraus. Nehmen Sie sich das, was Ihnen weiterhilft.

In jedem Falle aber sollten Sie sich auf Ihren nächsten Karriereschritt gründlich vorbereiten – kein guter Verkäufer geht ohne Training an die Front und das sollten Sie auch nicht tun.

So oder so wünschen wir Ihnen, dass Ihr Traum-Unternehmen den Verstand und das Gespür besitzt, dieses hervorragende Qualitätsprodukt zu kaufen, das Sie anbieten: Sie!\*

---

\* In diesem Buch verwenden wir aus Gründen der besseren Lesbarkeit die männliche Wortform. Selbstverständlich sind jedoch stets Männer und Frauen gemeint.