

# Berufsperspektive Vertrieb – besser als man denkt!



Foto: © Tatjana Balzer – Fotolia.com

»» Erinnern Sie sich noch an den legendären Vertreter-Sketch von Lorient: „Es saugt und bläst der Heinzelmann, wo Mutti sonst nur saugen kann“ – der Werbeslogan für die irrwitzige Kombination von Staubsauger und Haartrockner aus der Feder von Humor-Meister Lorient genießt Kult-Status.

Wohl kaum ein Bereich des Geschäftslebens ist dermaßen mit Übertreibungen, Vorurteilen und Mythen beladen wie der Vertrieb und die dort Beschäftigten.

Noch vor gar nicht so langer Zeit war das Image von Verkäufern nicht gerade das allerbeste. In den Köpfen der meisten Menschen rangierten Verkäufer in der Unbeliebtheitsskala nicht weit hinter Politikern. Verkäufer galten als Typen, die einem „etwas andrehen“ wollten, was man gar nicht brauchte.

Glücklicherweise hat sich dieses Bild in der heutigen Zeit deutlich verändert. Heute bewundern die Menschen charismatische Verkäufer wie etwa den verstorbenen ehemaligen Apple-Chef Steve Jobs. Zu solchen Verkäufern, die an ihre Produkte glauben und dabei wissen, wie sie sie geschickt an den Mann oder die Frau bringen, schaut die Öffentlichkeit herauf.

Dieser Sinneswandel ist nicht über-raschend: Schließlich sind erfolgreiche Verkäufer Menschen mit einer positiven Lebenseinstellung. Erfolgreiche Verkäufer glauben an eine gute Zukunft. Sie hören ihren Kunden zu - Sie versuchen, Lösungen zu finden. Genau das sind Eigenschaften und Fähigkeiten, zu

denen sich Menschen hingezogen fühlen. Mit Pessimisten, die bei jeder Gelegenheit den bevorstehenden Weltuntergang herbeipredigen oder die immer nur das Schlechte sehen, will niemand gern seine Zeit verschwenden.

Deshalb ist der Verkauf heute aus meiner Sicht einer der schönsten Berufe überhaupt. Eine positive Einstellung der Welt, den Mitmenschen und sich selbst gegenüber gehört zu diesem Beruf wie die Luft zum Atmen.

Wohl kaum ein Bereich des Geschäftslebens ist dermaßen mit Übertreibungen, Vorurteilen und Mythen beladen wie der Vertrieb und die dort Beschäftigten.

Sie fragen sich, ob Vertrieb auch etwas für Sie ist? Die Fachrichtung, die Sie studieren, ist hier eher zweitrangig – ob Wirtschaftswissenschaftler, Ingenieur oder Naturwissenschaftler – gute Verkäufer werden in allen Bereichen gesucht.

**Können Sie mindestens drei dieser fünf nachfolgenden Fragen mit „ja“ beantworten? Dann haben Sie sehr gute**

**Chancen, um im abwechslungsreichen Betätigungsfeld Vertrieb und Verkauf mit besten Karriere- und Verdienstaussichten Erfolg zu haben!** ■

## Kommunikationsfähigkeit:

Haben Sie die Gabe, Gedanken und Sachverhalte so in Worte zu fassen, dass andere sie nachvollziehen können?

1

## Beziehungsmanagement:

Besitzen Sie die Fähigkeit, schnell eine gute Beziehung zu anderen Menschen aufzubauen, indem Sie ihnen gerne zuhören?

2

## Selbstbewusstsein:

Können Sie Ihre eigenen Schwächen und Stärken realistisch bewerten und authentisch Ihre Meinung vertreten?

3

## Selbstdisziplin:

Sind Sie in der Lage, sich eigenständig zu organisieren und Ihre Zeit effektiv einzuteilen?

4

## Zielorientierung:

Sind Sie es gewöhnt, sich ambitionierte Ziele zu setzen und durch entsprechende Umsetzungsmaßnahmen auch zu erreichen?

5

### Mike Classen

Ihr Experte für Vertrieb,  
Verkauf und Kundengewinnung



Zertifizierter Verkaufstrainer · Business Coach IHK  
www.classen-training.de

Abonnieren Sie meinen monatlich erscheinenden Gratis-Coachingbrief mit Praxis-Tipps für Verkauf und Führung unter: info@classen-training.de

