

# Akquisition - Die goldenen Regeln des Erfolgs


*Oft werde ich gefragt, wie man im Vertrieb erfolgreicher wird, was das "Geheimnis" eines erfolgreichen Verkäufers ist. Meine Antwort lautet in der Kurzfassung: "20% Inspiration, 80% Transpiration!". Das bedeutet, dass die Talente und Fähigkeiten des Verkäufers zwar wichtig sind und geschult werden müssen, aber die praktische Umsetzung dieser Fähigkeiten dann eine reine Fleißaufgabe ist. Wie dies gemeint ist, erläutert der nachfolgende Auszug aus dem Buch "Eine dumme Frage ist besser als fast jede kluge Antwort" von Allan & Barbara Pease.*

*Die Seminare, Workshops und Coachings zur Erlangung der verkäuferischen Fähigkeiten und Motivation in der Umsetzung finden Sie auf meiner Homepage in der Rubrik <http://www.berkemeyer.net/seminare-coaching>. Hier gibt es eine Vielzahl von Angeboten und kostenlosen Downloads.*

*Bei der Umsetzung Ihrer Vertriebsziele wünsche ich Ihnen viel Erfolg!*

*Mit freundlichem Gruß*

*BERKEMEYER Unternehmensbegeisterung*



*Robert Berkemeyer*

Aus dem Buch:



Ullstein Verlag  
[www.ullstein-taschenbuch.de](http://www.ullstein-taschenbuch.de)

### Die goldenen Regeln des Erfolgs

Im zarten Alter von elf Jahren sollte ich Haushaltsschwämme verkaufen. Mit dem eingenommenen Geld wollten wir einen Raum für unsere Pfadfindergruppe ausbauen. Der Führer unserer Gruppe, ein weiser alter Mann, verriet mir ein Geheimnis; ich nenne es das **Gesetz der Konsequenz**. Ich habe nach diesem Gesetz gelebt und garantiere, dass jeder, der es praktiziert, schließlich Erfolg haben muss. Ich gebe Ihnen das Gesetz genau so weiter, wie ich es empfangen habe: "Erfolg ist ein Spiel – je häufiger du es spielst, desto öfter gewinnst du. Und je öfter du gewinnst, desto erfolgreicher spielst du".

Übertragen wir diese Regel auf das Network-Marketing:

"Wenn man mehr Menschen auffordert, einzusteigen, werden mehr Menschen einsteigen – und je häufiger man sie fragt, ob sie einsteigen, desto besser wird man im Fragen". Mit anderen Worten, man muss möglichst viele Menschen zum Mitmachen auffordern.

#### Regel Nr. 1

##### Kontakten Sie mehr Menschen

Das ist die wichtigste Regel. Reden Sie mit jedem, der lange genug stehen bleibt, um Ihnen zuzuhören. Stellen Sie nicht zu hohe Ansprüche an Ihre Interessenten und versuchen Sie nicht, mit Hilfe von psychologischen Überlegungen gute potenzielle Kunden aus dem Kartenspiel herauszusortieren. Wenn Sie Ihre Liste von angehenden Kunden durchgehen und sagen: "...die sind zu alt ... zu jung ... zu reich ... zu arm ... zu distanziert ... zu clever ..." usw., dann sind Sie auf einem Weg, auf dem Sie einfach scheitern **müssen**.

In den frühen Phasen des Geschäftsaufbaus sollten Sie mit jedem sprechen, weil Sie Übung brauchen. Wenn Sie mit jedem über Ihr Geschäft reden, dann bestätigt allein schon das Gesetz der Durchschnitte, dass Sie erfolgreich sein werden, die Frage ist nur, **wie** erfolgreich. Es gibt kein Problem bei Ihrer geschäftlichen Tätigkeit, das nicht durch gesteigerte Aktivität gelöst werden könnte. Wenn Sie deprimiert über die Richtung sind, in die Ihr Leben sich bewegt, dann verdoppeln Sie einfach die Zahl Ihrer Präsentationen. Wenn Ihr Geschäft nicht so schnell auf eigenen Füßen steht, wie Sie es gerne möchten, steigern Sie Ihren Output. Gesteigerte Aktivität ist ein Allheilmittel für die meisten Sorgen, die Sie je haben werden. **Reden Sie mit jedem**. Das ist die erste Regel.

#### Regel Nr. 2

##### Kontakten Sie mehr Menschen

Gehen Sie immer wieder auf die Menschen zu. Sie mögen der beste Verkäufer der ganzen Stadt sein, doch wenn Sie nicht genug Interessenten kontaktieren, dann sind Sie raus aus dem Geschäft. Sie können sich noch so gut anziehen und eine noch so großartige Ausstrahlung haben – ohne eine beträchtliche Menge von Präsentationen werden Sie nur Durchschnitt sein. Reden Sie mit jedem.

### **Regel Nr. 3**

#### **Kontakten Sie mehr Menschen**

Viele Networker wursteln sich so durch und reizen ihr Potenzial nie voll aus. Ihrer Ansicht nach liegt das an den Interessenten, die sie nicht haben überzeugen können. Aber das stimmt nicht – es liegt an den Interessenten, die sie nicht aufgesucht haben. Erzählen Sie Ihre Geschichte immer wieder. Wenn Sie nur diese ersten drei Regeln befolgen, werden Sie schon unglaublich erfolgreich sein!

### **Regel Nr. 4**

#### **Nutzen Sie das Gesetz der Durchschnitte**

Das Gesetz der Durchschnitte steuert den Erfolg aller Aktivitäten im Leben. Es besagt: Wenn man die gleiche Sache auf die gleiche Art unter den gleichen Umständen immer und immer wieder macht, dann kommen dabei die immer gleichen Ergebnisse heraus.

Die durchschnittliche Auszahlungsquote eines 1-Dollar-Spielautomaten liegt zum Beispiel bei 10 : 1. Wenn man den Knopf jeweils zehnmal drückt, erhält man im Schnitt einen Gewinn zwischen 60 Cent und 20 Dollar. Die Chance auf einen Gewinn zwischen 20 und 100 Dollar liegt bei 118 : 1. Man braucht dazu praktisch keine besonderen Fähigkeiten; die Maschinen sind darauf programmiert, nach Durchschnitten und Prozentwerten auszuzahlen.

Im Versicherungsgeschäft stieß ich auf einen Durchschnitt von 1 : 56. Das heißt: Wenn ich auf die Straße ging und eine negative Frage stellte wie etwa: "Sie wollen nicht zufällig eine Lebensversicherung kaufen, oder?", dann antwortete eine von 56 Personen mit "Doch". Das bedeutete: Wenn ich diese Frage 168 Mal am Tag stellte, erzielte ich drei Abschlüsse und gehörte zu den besten 5 % der Verkäufer.

Wenn Sie sich an eine Straßenecke stellen und jeden, der an Ihnen vorbeikommt, ansprechen würden: "Wie wär's, hätten Sie nicht Lust, sich mir in einem Networking-Geschäft anzuschließen?", würden Sie zu einem Ergebnis nach dem Gesetz der Durchschnitte kommen. Vielleicht einer von hundert würde mit "Ja" antworten. Das Gesetz der Durchschnitte funktioniert immer.

Als ich als Kind Haushaltsschwämme für 20 Cent pro Stück verkaufte und damit von Tür zu Tür zog, hatte ich einen Durchschnitt von

10 : 7 : 4 : 2

Bei jeweils zehn Türen, an die ich zwischen 16 Uhr und 18 Uhr klopfte, öffneten 7 Bewohner. Vier hörten sich mein Sprüchlein an und zwei kauften einen Schwamm, also verdiente ich 40 Cent, was 1962 eine Menge Geld war, besonders für einen Elfjährigen. Ich konnte leicht an dreißig Türen pro Stunde klopfen, also konnte ich in zwei Stunden zwölf Verkäufe tätigen und 2,40 Dollar einnehmen. Weil ich verstand, wie die Durchschnitte funktionierten, machte ich mir nie Gedanken über die drei Türen, die sich nicht öffneten, oder die zwei Leute, die nichts kauften. Ich wusste nur: Wenn ich an zehn Türen klopfte, würde ich 40 Cent verdienen. Das hieß: Jedes Mal, wenn meine Hand eine Tür berührte, verdiente ich 4 Cent, egal was passierte.

Das war eine starke Motivation für mich – einfach an zehn Türen zu klopfen und 40 Cent verdienen! Es ging jetzt nur noch darum, wie schnell ich an diese Türen klopfen konnte, um erfolgreich zu sein.

*(Auszug aus dem Buch "Eine dumme Frage ist besser als fast jede kluge Antwort. Wie man erfolgreich überzeugt" von Allan & Barbara Pease, erschienen im Ullstein Verlag)*