

## **Sektion Biel-Bienne**

### **Bildungsabend vom 23. Mai 2011**

17 Teilnehmer haben sich eingeschrieben für diesen Anlass und unser Präsident Josef A. Werz durfte darunter auch jüngere Teilnehmer begrüßen, was ihn besonders freute.

Sofort hat es der Referent Christian H. Fravi verstanden, die Gäste in seinen Bann zu ziehen. Von besonderem Interesse war die Frage: Wie motiviere ich mich nach Niederlagen, wie gehe ich damit um.

Bestimmt für jede/n Frontmann/frau im harten Wettbewerb eine Frage die täglich auftaucht. Gibt es dafür ein Rezept? Die Antwort ist die Selbstnavigation an der ich täglich arbeiten muss.

Ja, was ist Selbstnavigation? Ich muss meine Stärken und Schwächen kennen und diese aufzeichnen. An einer guten Grafik fanden die Teilnehmer wo sie stark sind und wo daran noch gearbeitet werden muss. Dieser Test hat deutlich aufgezeigt, dass wir uns vielfach selbst unterschätzen.

Nehmen wir eine Grafik; wenn ich von 1'000 Verkaufskontakten, telefonisch oder durch persönlichen Kontakt 50 Abschlüsse erziele sind diese 50 getätigten Verkäufe doch ein Erfolg. Dies ist natürlich von Branche zu Branche unterschiedlich und es kommt immer darauf an was man anbietet. Es ist ein Unterschied ob man Versicherungen, Werbung usw. oder Autos verkauft. Bei einem Auto kommt der Kunde mit einer festen Absicht in die Garage aber bei einer Werbung hat der Kunde nicht darauf gewartet, dass eine Verkaufsperson vor der Türe steht.



Jeder überlegte sich seine Erfolgsquote und stellte ehrlich fest, so schlecht bin ich auch wieder nicht. Um mich zu verbessern muss es nun mein Ziel sein, dies prozentual oder in Franken zu verbessern. Wichtig ist hier, dass das Ziel klar definiert wird.

Christian H. Fravi hat uns viele Tipps übermittelt, wie ich durch Selbstnavigation eine Selbstmotivation erzielen kann. Sein Ratsschlag war, bei Erfolgen nicht mit der Belohnung zu geizen, z.B. ein gutes Essen mit einer Person die einem Nahe steht. Der Sport ist bestimmt auch ein wichtiger Faktor. Am Morgen in der freien Natur zu joggen, wenn kaum Leute unterwegs sind, motiviert besonders stark. Ich habe mich selbst überwunden, statt weitere 30 Minuten im Bett zu liegen habe ich mich heute ein erstes Mal besiegt. Dies beflügelt und macht Sie stark an der Verkaufsfrent, und Niederglagen schmerzen weniger.

Bei einem definitiven Nein des Kunden dies zu akzeptieren und nicht einen «Lätsch» zu machen. Bereits das nächste Geschäft vorbereiten.

Ja über diesen Abend gäbe es noch viel zu schreiben. Aber am besten sie besuchen einen Bildungsabend beim Verkauf Schweiz, Sektion Biel-Bienne. Alle Mitglieder die nicht dabei waren können die Kursunterlagen herunterladen unter [www.fravi-training.ch](http://www.fravi-training.ch). Selbstnavigation im Verkauf.

Beim anschliessenden Apéro durfte unser Präsident in zufriedene Gesichter blicken und er hörte immer wieder, dieser Abend hat sich gelohnt.

Josef A. Werz