

NETWORK-KARRIERE

EUROPAS GRÖSSTE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB



ZKZ 66685

„SOLANGE DU
AN DICH GLAUBST,
HAST DU ALLE
CHANCEN
ZUM MILLIONÄR!“

DR. ERICH LEJEUNE



Kosys GmbH:
Joshua Kohlberg ermöglicht es,
ohne Pauken in kurzer Zeit
eine völlig unbekannte Sprache
zu sprechen.



LR Health & Beauty:
Das LR-Autokonzept belohnt
engagierte LR-Partner mit
200 Mercedes-Benz der
GLA-Klasse.



Prof. Dr. Michael Zacharias:
Network-Marketing im Rückblick:
Wir haben viel von Prof. Zacharias
gelernt. Keiner muss, jeder kann!



Ilhan Dogan:
Selfmade-Millionär
Ilhan Dogan kehrt mit
Verway ins
internationale
Network-Marketing-
Geschäft zurück.



NETWORK-KARRIERE VERBINDET



EMOTION IM VERTRIEB: POWERSÄTZE STATT KATASTROPHENSÄTZE

In unserem privaten und beruflichen Alltag gibt es keine Interaktion ohne Emotion. Ob beim morgendlichen Kaffee mit den Kollegen, das Gespräch mit dem Chef, das Kochen mit den Freunden – emotionale Prozesse finden in allen Situationen unseres Lebens statt.

Damit wir adäquat auf die Emotionen unseres Gegenübers reagieren können, müssen wir diese zunächst korrekt wahrnehmen und verarbeiten. In einem weiteren Schritt werden auch die eigenen Emotionen der Interaktion angepasst und umgesetzt. Das läuft alles automatisch ab und bedarf keiner weiteren Aufmerksamkeit, sollte man meinen. Jedoch werden diese zwei Schritte viel zu selten bewusst reflektiert, denn vor allem im Vertrieb bedeutet der richtige Umgang mit Emotionen den entscheidenden Mehrwert.

Emotionale Intelligenz – die Tragfläche

Tiefgreifende Kenntnisse zu dem Produkt und natürlich ein hohes Maß an Ehrgeiz sind gute Voraussetzungen für den Direktvertrieb. Dennoch: Wer gelernt hat, klug mit Gefühlen umzugehen – den eigenen und denen des Gegenübers – kann nachweislich mehr Erfolg aufweisen. Schaffen Sie sich ein Bewusstsein für die Kraft der emotionalen Intelligenz. Produkte ähneln sich immer mehr und können oftmals auch leicht und schnell über das Internet erworben werden, aber der Mehrwert Nummer eins eines persönlichen Kaufes liegt



bei Ihnen als Interaktionspartner. Kaufentscheidungen und nachhaltige Kundenbeziehungen hängen von Ihrer Fähigkeit ab, Emotionen richtig zu deuten, Ihre eigenen angemessen anzupassen und empathisch zu handeln. Doch wie etabliert man eine emotional intelligente und zielführende Gesprächssituation?

Kommunikation – das Triebwerk

Kleider machen Leute? Ja, und Worte auch! Kommunikation ist eine der

größten Herausforderungen für Menschen in Beziehungen und Interaktion überhaupt. Geglückte Kommunikation schafft einen mutuellen Austausch, Verständnis und Vertrauen. So ist es vorab besonders wichtig zu wissen, dass Sprache umgehend Wirklichkeit erzeugt. Halten Sie sich vor Augen, dass das, was Sie sagen und vor allem wie Sie es sagen, Wirkung und enorme Geltungsmacht hat. Diese ist viel größer als Sie zunächst denken würden. Versetzen Sie sich in Ihr letztes Streitgespräch zurück. Wodurch wurden Sie verletzt? Wir haben wahrscheinlich alle schon erlebt, dass ein unangenehmes oder unangebrachtes Wort uns die Laune verdirbt oder gar Schaden anrichtet. Über einen langen Zeitraum macht man sich Gedanken über die Worte. Rufen Sie sich diese Kraft und diesen Einfluss jeden Tag aufs Neue ins Bewusstsein. Als Resultat wählen Sie Ihre Worte automatisch mit mehr Bedacht. Worte sind der Schlüssel, um Selbstvertrauen, Gelassenheit und Erfolg zu vermitteln und auszulösen.

Sympathie und Empathie – der Kraftstoff

Das Bewusstsein für emotionale Intelligenz und Kommunikation ist geschaffen. Nun brauchen Sie noch den Kraftstoff, der Ihre Mission vorantreibt:

Drücken Sie aus, dass Sie mit Ihrem Gesprächspartner ein Gemeinwohl verfolgen. Sympathie – also Zuneigung – schafft eine gemeinsame Basis. Empathie – also Einfühlungsvermögen – ebnet den Weg, um das

gemeinsame Ziel zu erreichen. Empathie bedeutet dabei keineswegs, dem Gegenüber Mitleid entgegenzubringen. „Empathie bedeutet: Mit den Augen des Anderen zu sehen, mit den Ohren des Anderen zu hören und mit dem Herzen des Anderen zu fühlen.“ (Verfasser unbekannt) Empathie beschreibt also die Fähigkeit, sich in andere Personen hineinversetzen zu können, deren Perspektive einnehmen und deren Gefühle nachempfinden zu können. Zeigen Sie Ihrem Gegenüber, dass Sie ihm Gehör schenken, dass Sie seine Gedanken ernst nehmen und an einer Win-win-Situation interessiert sind. Das wird Ihrer Interaktion Intention, Kraft und Vertrauen verleihen.

Die Do's and Don'ts – Ihre perfekte Landung

Nehmen Sie proaktiv jeden Menschen, dem Sie begegnen, gewissenhaft, ganzheitlich und empathisch wahr. Das äußere Erscheinungsbild, die Körperhaltung, die Mimik, Gestik und Wortwahl – alles gibt Aufschluss über die innere Haltung. Versetzen Sie sich in die Person hinein. Was bewegt diesen Menschen? Mit welchen Herausforderungen hat er zu kämpfen? Jeder Ihrer Kunden, deren Werte und Bedürfnisse sind einzigartig. Aus der gemeinsamen Gesprächssituation können so Powersätze, die die gemeinsamen Interessen nach vorne treiben, entstehen. Es besteht aber auch die Gefahr, sich in Katastrophensätze zu verirren. Der erfolgsversprechende Ansatz liegt demnach auf der metaemotionalen und metasprachlichen Ebene.

Hier wird aktiv darüber reflektiert, welche Empfindungen Ihre Handlungsweisen und Worte auslösen:

■ Erhöhen Sie Ihre Sensibilität für Signale, die ein Kunde im Gesprächsverlauf aussendet.

■ Legen Sie Schubladendenken ab und konzentrieren Sie sich auf die Person als Unikat.

Um nun Ihr neues Bewusstsein in die Praxis umzusetzen, ist es sinnvoll, sich vorab einen Leitfaden für Gespräche und Interaktionen vorzubereiten.

Do's:

Formulieren Sie den gehörten Inhalt neu (aktives Zuhören):

■ „Wenn ich richtig verstehe, heißt das ...“

■ „Sie meinten eben, dass ...“

Bringen Sie Ihr Gegenüber zum Träumen und erzeugen Sie „warme“ Gefühle:

■ „... leicht wie eine Feder.“

■ „... wie der Sand unter Ihren Füßen.“

Verwandeln Sie eben Gehörtes in „farbige“ Bilder, die positive Assoziationen auslösen:

■ „Sie meinen, Sie würden gerne im Cabrio mit wehendem Haar durch die Bretagne fahren?“

Zeigen Sie Wünsche und Begehren auf:

■ „Haben Sie schon einmal erlebt, wie es sich anfühlt ...“

■ „Wollten Sie nicht schon immer ...“

Don'ts:

Mit aber-Sätzen auf das eben Gehörte antworten:

■ „Aber ich denke, dass ...“

Die Gedankengänge Ihres Gegenübers unterbinden:

■ „Jetzt bleiben Sie mal auf dem Boden der Tatsachen ...“

■ „Fakt ist, ...“

Unglaublich argumentieren:

■ „Unser Produkt befreit Sie von all Ihren Problemen ...“

Personengruppen über einen Kamm scheren (vor allem, wenn Ihr Gegenüber zu dieser Gruppe gehört):

■ „Frauen sind eben so, dass ...“

■ „Ältere Menschen brauchen nun mal ...“

Diese Liste sollte individuell angepasst und erweitert werden. Vor allem aber dient sie als roter Faden, um Ihre emotionale Intelligenz zu schärfen und in die Anwendung zu bringen.

Erinnern Sie sich an die letzte Situation, in welcher Sie wahrgenommen haben, dass es Ihrem Gegenüber ausschließlich um das Rechthaben oder um dessen unverarbeitete Verletzungen ging, welche wahrscheinlich wenig mit Ihnen zu tun haben. Genau diese Einstellung sollten Sie bitte vermeiden. Denn die Wahl Ihrer Worte bestimmt direkt und indirekt die Höhe Ihrer Provision.

VITA



Thomas Reichart

Consultant für Effektivität, Redner, Autor, Impulsgeber

Ihn leitet eine Passion: „your time is now!“ – das heißt schnelle und zielführende Umsetzung. Thomas Reichart ist Consultant, Redner, Autor und Impulsgeber für mehr Effektivität im persönlichen und beruflichen Leben. Mit über 25 Jahren Berufserfahrung im Vertrieb, in der Beratung und im Top-Management verfügt er über einen bemerkenswerten Hintergrund.

Publikationen:

■ GSA Series – Die besten Ideen für erfolgreiche Führung (GABAL Verlag: August 2014)

■ Lead Your Life Now – Neue Strategien für Ihren beruflichen und privaten Erfolg (werdewelt Verlags- und Medienhaus: Januar 2017)

■ Live with Intent – Creating Your Future (Made for Success Publishing: Oktober 2017, USA)

www.thomas-reichart.de