

Richtig gut aufgestellt

Was Verkäufer vom Fußball lernen können

„Vom Fußball lernen heißt siegen lernen“, könnte der Titel dieses Beitrages ebenfalls lauten. Natürlich gehört zum sportlichen Erfolg immer Glück – aber Glück benötigen Verkäufer auch, um erfolgreich zu sein.

In diesem Beitrag lesen Sie, wie Sie die Methoden des Mentaltrainings nutzen können, um sich optimal auf Kundengespräche vorzubereiten und positiv in Verhandlungen zu gehen.

Die Kraft der inneren Vorstellung

Mentaltraining ist das wiederholte Sich-Vorstellen eines Handlungsablaufes, ohne die Handlung aktiv auszuüben. Der Handlungsablauf basiert sowohl auf visuellen, auditiven, olfaktorischen, emotionalen und/oder haptischen Vorstellungen. Der erzielte Erfolg hängt davon ab, wie intensiv die Vorstellung gelingt, das heißt, wie gut es gelingt, sich in die Bewegung hineinzusetzen und die inneren Prozesse nachzuempfinden.

Mentale Vorstellung und aktives Handeln

Für den Umsetzungserfolg ist ein Wechseln zwischen mentaler Vorstellung und wirklicher Handlung wichtig, um die Handlung in der Vorstellung immer wieder mit der ausgeführten Handlung abzugleichen. Entscheidend dabei ist, immer die Aufmerksamkeit auf die im Moment zu verrichtende Aktivität zu konzentrieren, ohne voraus oder zurück zu denken. Von besonderer Bedeutung ist einerseits die realistische Selbsteinschätzung und andererseits das Vertrauen in die eigene Leistungsfähigkeit, auch unter schwierigen Bedingungen.

Negative Glaubenssätze gezielt abbauen

Beim Mentaltraining zur Steigerung der eigenen Leistungsfähigkeit im Verkauf geht es zunächst um den Abbau von negativen Glaubenssätzen, wie:

Der Markt ist schlecht.

Die Kunden feilschen um jeden Cent.

Die Zahlungsmoral ist am Boden.

Die Wirtschaft stagniert.

Meine Produkte sind sowieso zu teuer.

Positive Glaubenssätze bewußt formulieren

Negative Glaubenssätze können ausnahmslos durch positive handlungsaktivierende Glaubenssätze ersetzt werden, wie:

Ich mache Geschäfte mit Menschen.

Ich habe gute Produkte, die gute Erträge bringen.

Ich steuere die Zahlungsmoral der Kunden.

Ich schaffe mir meine eigene Konjunktur.

Ich schaffe ein positives „Gefühlsambiente“.

Jeder hat die Kunden, die er verdient

Es sind die negativen Glaubenssätze, die zu einem kontraproduktiven Verhalten führen. „Alle Kunden sind Rosinenpicker, sie sind immer dort, wo es die besten Konditionen gibt“, sagt der Verkaufsleiter einer Vertriebsniederlassung. Wer so was glaubt, der wird versuchen, alles über die Preise zu steuern. Und dann bekommt er am Ende genau die Kunden, vor denen er sich am meisten fürchtet: die Rosinenpicker.

Es geht nicht allein darum, positiv zu denken und gut drauf zu sein.

Ganz im Gegenteil: Mentaltraining ist harte Arbeit. Mentaltraining fordert und strengt an. Aber es wirkt garantiert. Durch Mentaltraining ist es jedem möglich, seine Vorstellungen (sogenannte innere Filme) zu gestalten oder zu verändern und damit wirksame und konstruktive Verhaltensstrategien für Anforderungen jenseits der Routine zu entwickeln. Wichtig ist, immer den eigenen Kräften zu vertrauen und an die folgenden Handlungsanleitungen aus dem Mentaltraining zu denken:

Kopfkino einschalten

Die systematische Entwicklung eines mentalen Films (Kopfkino) setzt sechs Schritte voraus:

1. Drehbuch erstellen

Zu Beginn steht die Entwicklung eines konkreten, positiven Zielplanes. Gute Zielpläne orientieren sich ausnahmslos mit ihren Strukturen und Inhalten am augenblicklichen Leistungsniveau, d. h. die anfixierten Ziele müssen unter anderem realistisch sein.

2. Regie übernehmen

In diesem Schritt erfolgt die detaillierte Beschreibung des Zielerreichungsprozesses mit eigenen Worten und Verhaltensweisen, die sogenannte Vorstruktur eines inneren Films. Dies kann in Eigenregie oder Fremdregie (durch einen Coach oder durch virtuelles Coaching) erfolgen. Je mehr die visuellen, auditiven, olfaktorischen, emotionalen und haptischen Sinne hierbei aktiviert werden, umso mehr verfestigt sich der innere Film.

3. Die Szenen proben

In diesem Schritt werden die kritischen Sequenzen des inneren Films herausgearbeitet. Das sind die Sequenzen, in denen keine Fehler passieren dürfen. In diesem Schritt erfolgt auch die Auflösung von negativen Glaubenssätzen.

4. Die Szenen aufzeichnen

Es erfolgt die systematische Verinnerlichung der Szenen, durch mehrfaches Nachvollziehen. Je mehr Sinne hierbei aktiviert werden, umso mehr verfestigt sich der innere Film. Von zentraler Bedeutung ist dabei die Stimmigkeit aller Sinne.

5. Den Film laufen lassen

In diesem Schritt wird der Ablauf systematisiert und erhält eine klare Struktur. Der Film wird mehrfach mental abgespielt. Die Sequenzen werden mit einzelnen sogenannten Anker markiert. Diese Anker können dann in der realen Ausführungssituation blitzschnell aktiviert und abgerufen werden.

6. Den Film vorführen

Der sechste Schritt ist die reale Ausführungssituation. Die Live-Situation wird real erlebt und einem Review unterworfen.

Der richtige innere Film ist die mentale Basis für Spitzenleistungen. Echte Siegertypen haben immer verlässliche innere Filme, auf die sie zugreifen können, wenn es darauf ankommt, auch unter höchster Beanspruchung Leistung abzurufen.

Manfred Batz studierte Wirtschaftswissenschaften und Psychologie. Er war unter anderem Mitarbeiter von Prof. Dr. Rolf Wunderer (Universität St. Gallen), Leiter International Marketing bei einem weltweit tätigen IT-Unternehmen und Bereichsvorstand Strategie und Personal bei einem DAX-Unternehmen. Geschäftsführender Gesellschafter der Batz & Team Management GmbH und der Batz & Bialas Sportmanagement GmbH.