

Mit Freude verkaufen

Außendienstmitarbeiter, die nur an ihre Zielvorgaben denken, verlieren irgendwann den Spaß an der Arbeit. Dann gilt es, die vielen positiven Dinge (wieder) zu entdecken.

„Es gibt kaum einen Beruf, der so viele schöne Seiten aufweist wie der des Verkäufers“, sagt Sandra Schubert, Verkaufsexpertin aus Rosenheim. Sie verweist in diesem Zusammenhang auf die Erkenntnisse des amerikanischen Psychologen und Glücksforschers Ed Diener: „Er hat untersucht, welche Faktoren dazu beitragen, ein anhaltendes, subjektives Wohlbefinden zu verspüren.“ Auf Basis dieser Erkenntnisse hat sie sechs Glücks-

felder ausgemacht, die allesamt im Außendienstberuf zu finden sind:

Unmittelbares Feedback. „Menschen brauchen Rückmeldung und gerade im Verkauf bekommen sie das“, erläutert Schubert. Ist das Feedback dann auch noch positiv, hat man allen Grund, sich zu freuen.

Soziale Kontakte. „Verkäufer haben im Beruf mit vielen Menschen zu tun“, so Schubert. „Genauso wichtig ist es aber auch, den Abend nicht allein im Hotelzimmer zu verbringen, sondern sich vielleicht mal an die Hotelbar zu setzen. Nicht zu vergessen sind natürlich Familie und Freunde daheim.“

Abwechslung. „Immer wenn man glaubt, es sei alles Routine, kommt mit Sicherheit etwas, das einen herausreißt und fordert. Das macht diesen Beruf so spannend und interessant“, weiß die Trainerin.

Herausforderung. „Wer nicht gefordert wird, bleibt stehen. Er stumpft ab“, so die Expertin. Verkäufer müssen sich tagtäglich den Anforderungen von Kunden stellen und gegenüber Wettbewerbern bestehen.

Sinnvolle Tätigkeit. „Gerade in der heutigen Zeit sind gute Verkäufer unentbehrlich“, betont die Expertin. „Angesichts der unüberschaubaren

Informationsflut und Angebotsfülle brauchen Kunden einen verlässlichen Partner, der sie kompetent und ehrlich berät. Sich das bewusst zu machen, gibt der Tätigkeit einen weiteren Sinn.“

Selbstbestimmtheit. Kaum ein anderer Beruf ermöglicht so viele Freiräume wie der des Verkäufers im Außendienst. „Diese Freiheit setzt allerdings verantwortungsvolles, unternehmerisches Denken voraus“, betont sie.

Natürlich weiß auch Sandra Schubert, dass Verkäufern diese sechs Glücksfelder im Alltag nicht immer bewusst sind. „Meine Botschaft lautet, sich ihrer wieder bewusst zu werden.“

Verkäufern, die unter hohem Erfolgsdruck stehen, empfiehlt sie, Erfolg nicht nur als Verkaufsabschluss zu definieren, sondern auch die Teilschritte dorthin anzuerkennen. Außerdem hat sie die Erfahrung gemacht, dass sich Verkäufer gern gemeinsam in Horrorszenarien hineinsteigern. „Dafür gibt es keinen Grund“, hält sie dagegen und empfiehlt, sich von solchen Kollegen fern zu halten. „Wer fleißig ist und sich weiterbildet, muss sich auch in schwierigen Zeiten keine existenziellen Sorgen machen, denn gute Verkäufer werden schließlich immer gesucht.“

