

# Ich bin stolz, Verkäufer zu sein!

Ihre Einstellung entscheidet über Ihren Geschäftserfolg. Wenn Sie gefragt werden, was Sie beruflich tun, was sagen Sie dann? Berater – ich arbeite bei einem Vorsorgeunternehmen – ich informiere Menschen, wie sie mehr aus ihrem Geld machen können – ich optimiere die Vermögenssituation/-planung meiner Mandanten – ich helfe Menschen ihre Träume, Wünsche und Ziele zu verwirklichen, ... oder was noch alles?

**Wer gibt wirklich**, ehrlich und gerne zu, Verkäufer von Finanzdienstleistungen zu sein? Und warum nicht? Hauptgrund des Verschleierns ist das Image dieses doch so wichtigen Berufsstandes. Wegelagerer, Abzocker, Vertreter, Aufschwätzer und vieles mehr assoziieren viele Menschen (möglicherweise auch Ihre potenziellen Kunden) als Erstes, wenn sie die Wahrheit über Ihre Tätigkeit erfahren. Ohne Sie und Ihren täglichen Einsatz für Ihre Kunden wären diese jedoch in vielen Schadensfällen ruiniert und würden ihren Lebensabend in Armut verbringen. Das ist FAKT. Also, wo ist die Dankbarkeit, die Anerkennung und die Wertschätzung der Bürger für uns Finanzdienstleister? Warum werden nicht Straßen, Plätze und Kinder nach Ihnen benannt, sondern lieber nach Schauspielern oder ähnlichen „Vorbildern“? Wo sind die Ehrungen, Medaillen und Lobreden? Warum zeigen Eltern nicht mit dem Finger auf Sie und sagen zu ihren Kindern: „Das ist ein Finanzdienstleister, nimm dir an ihm ein Beispiel. Er setzt alles dafür ein, damit es uns heute und später besser geht. Ihm haben wir vieles zu verdanken.“ Sie meinen, das ist unrealistisch? Wäre es aber denn nicht schön und angemessen?

## Der Traum, Vorbild zu sein

**Bitte machen Sie** jetzt eine kurze Pause und träumen Sie. Malen Sie sich aus, wie Sie sich fühlen würden, „Vorbild“ zu sein? Wie gefällt es Ihnen, anerkannt, geachtet und respektiert zu sein? Gut oder sogar exzellent? Dann träumen Sie noch ein bisschen weiter. Was bedeutet dies für Ihr Neukundengeschäft, Ihre Empfehlungskette, Ihr Kundenklientel? Tägliche Anrufe von Menschen, die Sie bitten von Ihnen betreut zu werden? Träumen Sie, solange Sie möchten. Hallo, wieder da? Na, wie wars? „Hat mir gut gefallen“ heißt: nochmal träumen!

## Sie sind die Lösung

**Dass es noch** nicht so ist, liegt nicht an Ihren jetzigen und/oder zukünftigen Kunden – es liegt in Ihnen! Sie sind derjenige, der diese Sichtweise Ihres Berufes erst einmal selbst glauben, verinnerlichen und dann nach außen kommunizieren und vertreten muss (nicht sollte). Was hält Sie davon ab? Dass es nicht leicht ist, so zu denken oder zu handeln? Das sind nur Ausreden von schwachen, resignierten, hilflosen Menschen, die selbst nicht an das glauben, was sie tun! Wie können Sie erwarten, dass andere an Sie und an das, was Sie tun, glauben, wenn Sie selbst zweifeln? Wie sollen andere Ihnen vertrauen, wenn Sie sich selbst nicht vertrauen? Wie soll Ihnen Anerkennung entgegengebracht werden, wenn Sie nicht stolz sind auf das, was und wie Sie es tun?

**Ja, Sie wollen** verkaufen, nicht nur informieren oder beraten! Gestehen Sie es sich erst einmal selbst ein, dann Ihren potenziellen Kunden. Sie haben ein Recht darauf, für eine qualifizierte Leistung eine entsprechende Einnahme verbuchen zu dürfen! Entweder Sie sind jemand, der dafür sorgt, dass etwas geschieht, oder Sie sind jemand, der abwartet, dass andere etwas tun, um die Situation zu ändern. Wie immer Sie sich entscheiden, die Verantwortung tragen Sie, niemand anders. Keine Ausreden oder Ausflüchte werden Ihr Gewissen beruhigen. Glauben Sie an sich und an das, was Sie tun, dann werden Ihnen andere folgen. Ihre Träume werden dann Schritt für Schritt Realität. Deshalb mein Appell:

SEIEN SIE STOLZ,  
VERKÄUFER  
ZU SEIN –  
UND ZEIGEN  
SIE ES!

MICHAEL GÖRNER,  
Motivationstrainer

