

Das kann doch nicht alles sein ...

In unserem Wohnzimmer haben wir ein riesiges Bücherregal stehen. Insgesamt 1.800 Bücher. Das ist nicht nur die Romansammlung meiner Partnerin, sondern zum großen Teil meine Fachliteratur. Da sind Sachen dabei, die sind dreißig, vierzig Jahre alt. Meine Kumpels und Kollegen lästern immer, dass ich das reinste Antiquariat hier stehen hätte.

Stimmt nicht ganz. Ja, meine Vertriebs-Fachbücher sind teilweise aus den siebziger Jahren, ich habe aber auch viele topaktuelle. Die haben oft Titel, dass man einfach danach greifen muss. Die Klappentexte versprechen brillante neue Methoden. Manche Bücher halten das auch. Andere nicht.

Die älteren Bücher haben dagegen meistens langweilige Titel und ein biederes Layout. Textwüste. Die meisten meiner Kollegen lachen über diese Bücher. Aber beim Lesen denke ich: Wow, der Autor, der hat echt einen grundsätzlichen Verkaufsmechanismus verstanden und klar auf den Punkt gebracht. Ich probiere das aus und merke: Klasse, das funktioniert. Deswegen lasse ich mich vom äußeren Anschein nicht täuschen und schaue, was wirklich drinsteckt.

Ich bin neugierig und gehe den Dingen gerne auf den Grund: Ich weiß, dass das und das funktioniert. Aber ich weiß auch: Hier ist noch nicht Schluss. Hier kratze ich nur an der Oberfläche. Ich will aber wissen, wie ich darunter komme. Wie die Mechaniken tief innen funktionieren. Denn ich bin der Überzeugung, dass da noch mehr geht – wenn ich nur das Wirkprinzip verstanden habe.

Genau das ist mein Anspruch mit diesem Buch: Ich schaue hinter Verkaufstechniken und filtere die grundlegenden Wirkprinzipien heraus. Dinge, die Sie sofort mehr verkaufen lassen. Dinge, die Sie dazu bringen, Ihre Kom-

fortzone zu verlassen. Dinge, die Sie richtig voranbringen. Sie. Ihre Umsätze. Ihre Persönlichkeit. Ich liefere keine Kosmetik für Ihren Verkauf. Hier ein bisschen Lippenstift. Da ein bisschen Make-up. Ich liefere Ihnen ein komplett neues Gesicht. Dafür gibt es genau einen Grund.

Mein Motto ist: Da, wo andere aufhören, fange ich erst an. Bei mir dürfen Sie sich nicht auf den hart erwirtschafteten Lorbeeren ausruhen. Ich zeige Ihnen nicht, wie Sie mit Social Media Marketing ein paar Prozent mehr Umsatz herausholen können, sondern ich zeige Ihnen, wie Sie Ihren Vertrieb oder Ihr Verkaufsverhalten komplett neu ausrichten. So, dass 100 oder mehr Prozent Steigerung drin sind. Das ist mein Anspruch und meine innere Haltung. Wie Sie an Ihrer arbeiten können, zeige ich übrigens gleich im ersten Kapitel.*

* In diesem Buch verwende ich aus Gründen der besseren Lesbarkeit die männliche Wortform. Selbstverständlich sind jedoch stets Männer UND Frauen gemeint.