

# Was der Verkauf vom Spitzensport lernen kann

Von Antje Heimsoeth

A wie Arbeit kommt vor E wie Erfolg. Das wissen Sie genauso wie jeder Spitzensportler. Aber wussten Sie auch, dass bis zu 80 Prozent des Erfolgs vom Kopf abhängen – im Sport wie im Verkauf? Unsere innere Einstellung, unsere Gedanken und Glaubenssätze bestimmen unser Handeln und Verhalten. Mentale Stärke ist ein entscheidender Faktor im Wettbewerb. Da kann ein Fußballer noch so viel Athletik und Kondition trainieren, Taktiken abwägen und Gegner analysieren – wenn sein Kopf blockiert, bremst er sich selbst aus, den Erfolg fahren dann mental Stärkere ein. Der größte Gegner des Fußballers steht nicht im gegenüberliegenden Tor, der ärgste Widersacher sitzt nicht am Verhandlungstisch, er sitzt zwischen unseren Ohren.

Als es im Fußball-WM-Finale 2014 um den glorreichen Turniersieg oder den undankbaren zweiten Platz für die deutsche Nationalmannschaft ging, tat Trainer Joachim Löw das Richtige: Er gab Mario Götze beim Einwechseln mit wenigen Worten jenes Selbstvertrauen mit auf den Rasen, das dem jungen Spieler zum Siegestor verhalf. Löw sagte: „Zeig der Welt, dass du besser bist als Messi!“

## **Botschaften, die beflügeln statt zu bremsen**

Die Botschaft an Götzes Schaltzentrale im Kopf war eindeutig: Du bist besser als der Gegner, ich glaube an dich, gib dein Bestes. Löw verzichtete auf „Du musst jetzt alles geben!“ oder „Unsere Hoffnung ruht auf deinen Schultern!“ oder „Du darfst jetzt nichts versemeln!“. Denn all das wären Botschaften gewesen, die wie Bremsklötze an Götzes Beinen gehangen hätten, weil sie Angst und Druck erzeugen. Von den Worten des Trainers beflügelt, konnte Götze stattdessen sein volles Potenzial abrufen und es zum Nutzen aller einsetzen. Je größer Ihre Selbstzweifel sind, je unsicherer Sie auftreten, umso weniger überzeugen Sie Ihren Kunden vom Kauf. Kunden wollen das sichere Gefühl haben, das Optimum zu bekommen – sowohl was das Produkt als auch die Beratung dazu angeht. Und diese Sicherheit fängt bei Ihnen selbst an.

## **Verkaufserfolg kommt von V wie Vertrauen...**

Erfolg im Verkauf beginnt mit V – nämlich Vertrauen. Vertrauen ist die Währung des Erfolgs, nicht nur auf dem Rasen. Das Vertrauen in sich selbst, in die vorhandenen Möglichkeiten, in das Interesse des Kunden. Der erste Schritt, um Ihr Potenzial voll auszunutzen, ist der Aufbau von Selbstvertrauen, von Glauben an sich und Ihre Leistungsfähigkeit. Haben Sie einmal darauf geachtet, welcher Natur Ihre Selbstgespräche sind – jene inneren Dialoge, die jeder von uns täglich führt? Gerade vor Herausforderungen wie einer Verkaufsverhandlung ist es von zentraler Bedeutung, ob solche Dialoge positiv oder negativ geprägt sind. Wer vor einer großen Herausforderung steht, schwankt oftmals zwischen Zuversicht und Selbstzweifeln. Das geht Mario Götze im Turnier genauso wie Ihnen vor einer wichtigen Kundenpräsentation. Entscheidend ist, dass die Zuversicht die Oberhand behält. Und das können Sie mit Ihrem inneren Dialog beeinflussen.

## **Tipp für Mentale Stärke: Affirmationen**

Analysieren Sie Ihre Selbstgespräche. Filtern Sie jene heraus, die halfen, sich erfolgreich zu beruhigen oder zu aktivieren. Leiten Sie daraus positive, kurze Ich-Sätze in der Gegenwartsform ab. Solche Affirmationen (von lat. firmare = festigen, verankern) helfen, um Ihre Gedanken und Ihr Handeln bei Herausforderungen positiv zu beeinflussen. Wichtig ist, dass Sie keine Affirmationen verwenden, von denen Sie selbst nicht überzeugt sind.

Fatal wäre es, wenn Sie als Affirmation „Ich will ohne Angst in die Verhandlung gehen.“ wählen. Damit verursachen Sie eher Angst als sie zu vermeiden, weil unser Gehirn schon bei dem Gedanken an Angst entsprechende Reaktionen im Körper auslöst. Richten Sie Ihren Fokus auf das, was Sie wollen und nicht auf das, was Sie nicht länger wollen. Wandeln Sie Ihr Problem („weg von“) in ein Ziel („hin zu“) um. Was wollen Sie statt „Angst“ für ein Gefühl im Kundengespräch? Um z.B. ein Gefühl von Zuversicht zu erzeugen, hilft es vielmehr, wenn Sie denken: „Ich vertraue auf meine Überzeugungskraft!“

Mit Hilfe von Affirmationen programmieren wir unsere Gedanken um und verändern unser Fühlen und Verhalten. Affirmationen dienen der Stärkung des Selbstvertrauens, der Motivation, der Beruhigung und der Konzentration. „Tief atmen!“ oder nur Signalworte wie „Fokus!“ helfen Ihnen, konzentriert zu bleiben. Nutzen Sie für Ihre Affirmationen Erinnerungshilfen wie das Hintergrundbild Ihres Smartphones, den Desktop Ihres Laptops oder schlicht einen Smiley, der auf Ihrem Laptop klebt. Damit setzen Sie Reize, die Ihr Gehirn unbewusst verarbeitet. Üben Sie Ihre Affirmation regelmäßig!

### **... und Verkaufserfolg kommt von V wie Visualisierung**

Nutzen Sie Ihre geistige Vorstellungskraft, um sich auf ein Verkaufsgespräch vorzubereiten. Philipp Lahm hatte sich 2014 die Szene wie Lothar Matthäus den WM-Pokal 1990 in Rom in die Höhe stemmte, regelmäßig vor Augen gerufen und sich dabei vorgestellt, wie er selbst den Pokal in den Himmel von Rio hebt. Dabei hörte er den Jubel der Zuschauer, spürte das herab rieselnde Konfetti auf seiner Haut. Der innere Film fand in seinem Kopf real statt. Für das Selbstbewusstsein macht es einen großen Unterschied, ob wir mit solchen Bildern oder mit Bildern voller Angst aufs Spielfeld gehen – ob im Sport oder im Vertrieb. Negative Vorstellungen leisten einer selbsterfüllenden Prophezeiung Vorschub. Das Unterbewusstsein greift stets auf die abgespeicherten Bilder zurück – und die können uns, je nachdem, womit wir unsere innere Leinwand füllen, unterstützen oder schwächen.

### **Tipp für Mentale Stärke: Kopfkino nutzen**

Stellen Sie sich bereits Tage vor dem Verkaufsgespräch dessen erfolgreichen Verlauf vor, immer und immer wieder. Sie begrüßen den Kunden, spüren den Händedruck, hören Ihre Worte und schaffen vor ihrem inneren Auge Sequenz für Sequenz – von der Bedarfsanalyse bis zur Vertragsunterschrift. Dabei können Sie sich mental auch auf Unwegsamkeiten wie vehemente Einwände, unerwartete Gesprächspartner, Zeitnot des Kunden u.ä. einstellen. Je intensiver Sie sich mental vorbereiten, umso souveräner können Sie später in der realen Situation reagieren. Die gezielte und regelmäßige Visualisierung schenkt Ihnen Handlungsspielraum und Sicherheit. Nutzen Sie alle Sinne für Ihren inneren Film – umso besser speichert Ihr Unterbewusstsein Ihren Blockbuster ab!

Die Kraft, Ihre Ziele zu erreichen, ruht allein in Ihnen. Unsere Fußballer haben 2014 beispielhaft gezeigt, dass das Ausschöpfen vorhandener Ressourcen bis aufs Siegespodest führen kann. Entdecken Sie, wie Sie Ihr Kopf über vermeintliche Hürden und durch herausfordernde Situationen führen kann – dann landen Sie beim Kunden auch ganz weit vorn. Viel Erfolg!



### Über die Autorin

**Antje Heimsoeth**, Diplom-Ingenieurin (FH), Coach, ECA und DVNLP, zert. Mental Coach, Gesundheitstrainerin, ECA Sport Coach (Master Competence), zert. Entspannungspädagogin, zert. Business Coach und Top-Speakerin mit mentalem Olympiafaktor: Go for Gold! mit eigenem Institut Heimsoeth Academy, ausgezeichnet als „Vortragsrednerin des Jahres 2014“ und „Deutschlands renommierteste Motivationstrainerin“ (FOCUS).

Weltweit tätig. Auftritte bei RTL Aktuell, n-tv, Sport1, hamburg1, nrw.tv, BR (Blickpunkt Sport) und Sky sowie auf Kreuzfahrtschiffen (MS Europa 2, AIDA). Bestsellerautorin, zuletzt erschienen: „Kopf gewinnt! Der Weg zu mentaler und emotionaler Führungsstärke“. Springer Gabler, 2017.

Infos unter [www.heimsoeth-academy.com](http://www.heimsoeth-academy.com), [www.antje-heimsoeth.com](http://www.antje-heimsoeth.com)