

Humoriges

Eins zu Null. Vertrieb ist für Rudi mehr als ein Job, es ist Passion und Lebenseinstellung. Seine Strategie ist simpel und lässt sich auf zwei Worte reduzieren: „Ich will!“ Vorbereitung ist Trumpf. Systematisch sammelt er Informationen und platziert sie effektiv in der Verhandlung. Er entkräftet jeden Einwand und seine Abschlusstechniken sind rekordverdächtig.

All das funktioniert auch perfekt bei der Urlaubsplanung zu Hause. Seine Frau will ans Meer. Rudi hasst den Teutonengrill, er liebt Wandern im Allgäu. Kunstvoll spielt er seine Trümpfe aus. Die Studie der Weltgesundheitsorganisation beweist, dass Sonnenbaden Hautkrebs verursacht. Wissenschaftliche Studien zur Klimakatastrophe belegen den umweltzerstörenden Einfluss des Fliegens. Das Auswärtige Amt warnt vor internationalen Terrorismus-Zielen, auch Ferienhotels am Mittelmeer gehören dazu. Fazit: die Flugreise nach Tunesien ist nicht nur ein Risiko für Leib und Leben. Sie ist im Grunde ein Verbrechen an der Menschheit.

Sie hat keine Gegenargumente. Hilflos, den starren Blick auf die Fototapete mit dem verhassten Bergpanorama geheftet, kauert sie im Sessel - genau nach Plan. Rudi leitet den Abschluss ein und legt das Schnäppchenangebot auf den Tisch: nur noch zwei Plätze frei, Frühbucherrabatt nur bei sofortiger Buchung. Ein einfaches „Stimmst Du zu?“ wäre plump, den genialsten Abschluss hat er auf seiner eigenen Hochzeit gelernt: „Wenn Du Einwände hast, bringe sie jetzt vor oder schweige für immer!“ Auf dem Wohnzimmertisch wartet Rudis Notebook. Im Bild das Hotel „Alpenrose“ mit Bergpanorama, der Cursor lauernd über dem OK-Button. Ein Klick, und Rudi hat sein Ziel erreicht. Glattes Eins zu Null.

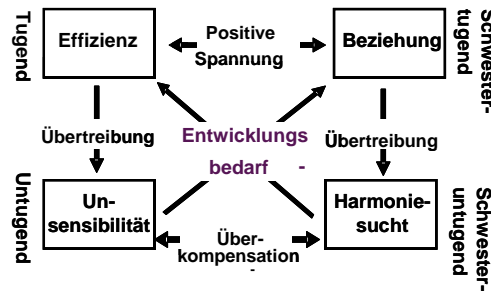
Aber ausgerechnet Menschen, für die man nur das Beste will, reagieren manchmal merkwürdig. Als er am nächsten Abend heim kommt, findet er einen Zettel:



Fachliches

Effizienz und Beziehung: „Klassische“ Methoden wie strategische Gesprächsführung, mit Einwandbehandlungs- und Abschlusstechniken sind im Vertrieb ohne Zweifel wirksam. Sie bergen aber Risiken und Nebenwirkungen. Oft sind damit errungene Siege von kurzer Dauer - so genannte Pyrrhussiege.

Sicher ist Rudis Gesprächsführung etwas übertrieben dargestellt. Doch in Verhandlungen finden wir oft Elemente wie Taktieren, Absichten verbergen, Ausfragen und Steuern. Das Ziel: eine strategisch günstige Situation für manipulative Abschlusstechniken schaffen. Fast immer beobachten wir dann beim Kunden Anzeichen, dass er „dicht“ macht oder Vorwände formuliert. Das Gespräch wird zäh und distanziert, die Beziehung verschlechtert sich. Deshalb empfehlen wir Vertriebsleuten, **Effizienz und Beziehung** in Balance zu bringen, um ziel- und partnerorientiert zu agieren.



Nützlich

Wie gut ist Ihr Einfühlungsvermögen?

Die Persönlichkeitspsychologie beschreibt „emotionale Stabilität vs. emotionale Ansprechbarkeit“ als eine von fünf grundlegenden Dimensionen der Persönlichkeit.

Emotional stabile Personen sind zwar eher belastbar, unempfindlich, ausgeglichen, sie können sich aber oft schwer in andere hinein versetzen. Emotional ansprechbare Personen sind leicht zu beunruhigen, unsicher und vorsichtig, haben jedoch oft bessere Antennen für ihre Mitmenschen.

Einen ersten Hinweis über die Ausprägung Ihrer emotionalen Stabilität gibt Ihnen der folgende Test - garantiert kostenlos, aber bestimmt nicht umsonst: www.co-matrix.de

Etymologisches

Pyrrhussieg, von einem Pyrrhussieg spricht man, wenn ein zu teuer erkaufter Erfolg gemeint ist. Im ursprünglichen Sinne war es ein Sieg, der so verlustreich für den Sieger war, dass er mittelfristig kein Sieger mehr ist. Der Name geht zurück auf Pyrrhus, König von Epirus. Dieser soll nach seinem Sieg über die Römer in der Schlacht bei Asculum 279 v. Chr. zu einem Vertrauten gesagt haben: „Noch so ein Sieg, und wir sind verloren!“

IMPRESSUM
Ausgabe:
Mai 2007

CO-MATRIX
Coaching, Training & Consulting
Stefan-George-Ring 8
81929 München
Germany

Partner:
Bernhard Bartsch
Wolfgang Schwenk

Redaktion:
Silke Lehr
fon +49 89 44452226
fax +49 89 44452229
s.lehr@co-matrix.de
www.co-matrix.de

Autoren:
Bernd Kieckhöfel
Wolfgang Schwenk

©CO-MATRIX.
Alle Rechte vorbehalten.