

Humoriges

Angebot: „1a Verkäufer-Lächeln“: Warum wohl, fragt Rudi, ist die Mona Lisa das teuerste Gemälde der Welt? Wegen Ihres ganz besonderen Lächelns natürlich! Und letztlich ist es auch das ganz besondere Lächeln, das aus einem guten Verkäufer einen Starverkäufer wie Rudi macht. Schon mit sechzehn entdeckte Rudi in der Diskothek, dass er mit dem richtigen Lächeln jeden Widerstand brechen konnte. Als Verkäufer perfektionierte er dieses Lächeln systematisch. Bevor Rudi das Haus verlässt muss alles sitzen: Das gestärkte Hemd, die seidene Krawatte, der dunkle Maßanzug und natürlich auch das Wichtigste, sein Lächeln im braungebrannten Gesicht. Manchmal verbringt er eine halbe Stunde vor dem Spiegel, bis es endlich sitzt, das Lächeln.

Mit den Jahren hat sich das strahlende Lächeln als fixe anatomische Besonderheit in Rudis Gesicht förmlich eingemeißelt. Jedes Fältchen, Grübchen und Muskelfaserchen wurde sozusagen auf ein Superlächeln hin getrimmt. Schließlich kam es soweit, dass Rudi überhaupt nur noch einen Gesichtsausdruck hervorbringen konnte, nämlich sein ganz besonderes Lächeln. Mit einem freudestrahlenden Lächeln im Gesicht, bringt Rudi Ärger zum Ausdruck, bekundet sein Beileid und versucht harte Verhandlungen zu leiten. Er wundert sich allerdings, dass kein Mensch seine kritischen Anmerkungen zur Kenntnis nimmt. Stattdessen wird freundlich zurück gelächelt. Immerhin. Lächelnd beobachtet Rudi seine Umsatzkurve, die schon viele Monate in Folge nach unten zeigt.

Eines Tages kam das Gespräch mit seinem Chef, das Rudi schon lächelnd vorhergesehen hatte. „Rudi, so geht das nicht weiter. Mit diesen Ergebnissen kann ich sie nicht weiter halten. Wir werden uns zum 01.01. von Ihnen trennen.“ Dieses Gespräch war für Rudi die größte Katastrophe in seiner beruflichen Karriere. Er brachte seine innere Betroffenheit mit einem freudestrahlenden Lächeln zum Ausdruck.

**Fachliches**

Das Verbergen: Jeder Mensch versucht möglichst, nur die schillernden Facetten seiner Persönlichkeit zu zeigen, und seine kritischen Charakterzüge eher zu verbergen. Im Grunde ist diese Fähigkeit des Verbergens sogar existenziell wichtig. Denn wer zum Beispiel unsere wunden Punkte kennt, kann uns beeinflussen, manipulieren oder gar missbrauchen. Grundsätzlich dient das Verbergen also dem Selbst-Schutz und der Situationskontrolle. Allerdings kann es auch zu viel des Guten sein. „All Ding' sind Gift und nichts ohn' Gift; allein die Dosis macht, dass ein Ding kein Gift ist.“ Dieses Zitat stammt von Theophrastus Bombastus von Hohenheim, genannt Paracelsus. Auf unser Thema übertragen kann das „Verbergen“ gut und schlecht für uns sein – allein die Dosis macht's. Wahre Künstler des Verbergens sind erfahrene Vertriebsleute. Zuweilen verbergen diese ihre Charakterzüge so gekonnt, dass sie am End selbst nicht mehr wissen, wer sie eigentlich sind. In unseren Vertriebstrainings halten wir uns an Paracelsus: Die Dosis macht's!

Nützlich

Testen Sie unser Vertriebsseminar: Hinter die eigene Fassade schauen, etwas mehr als nur ein Verkäuferlächeln zeigen bewirkt, dass auch der Kunde mehr von sich zeigt. Wie das funktioniert zeigen wir Ihnen in unserem Probeseminar, zu dem wir Sie herzlich einladen. Neben dem Vermitteln von klassischen Verkaufswerkzeugen befassen wir uns in unserem Verkaufstraining intensiv mit den Hintergründen menschlicher Verhaltensweisen. Die Themen Beziehung des Verkäufers zu seinen Kunden und zu den unterschiedlichen Ansprechpartnern in seinem Unternehmen und deren Interessen und Beweggründe stehen bei uns im Mittelpunkt.

Datum: 06. - 07. Dezember 2007
Zeit: erster Tag 13:30 bis 17:30
 zweiter Tag 9:00 bis 15:30
Ort: München

Anmeldung unter: info@co-matrix.de

Weitere Informationen finden Sie unter:
<http://www.co-matrix.de>

Etymologisches

Person: Für Herkunft des Wortes Person gibt es unterschiedliche Theorien. Besonders interessant erscheint uns die Ableitung vom Lateinischen per-sonare = „durch-tönen“. Gemeint ist das Durchtönen der Stimme durch eine Maske. Das Substantiv persona bedeutet Maske des Schauspielers. Person ist in diesem Sinne das, was hinter einer Maske verborgen ist, und was wir nur an dem erkennen, was durch diese Maske hindurchtönt.

IMPRESSUM
 Ausgabe:
 Oktober 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

Autor:
 Wolfgang Schwenk

©CO-MATRIX.
 Alle Rechte vorbehalten.