

Vertriebs-Mindset: Wie Ihre Einstellung Ihren Erfolg beeinflusst

Verkaufsexzellenz geht weit über Produktkenntnisse und Verhandlungsfähigkeiten hinaus. Es beginnt im Kopf. Der Mindset - grundsätzliche Einstellung und Überzeugungen - spielt eine entscheidende Rolle beim Erfolg im Vertrieb. Dabei wird grundsätzlich in zwei Typen unterschieden:

Festes (Fixed) Mindset

(1)Widerstand gegen Veränderung:

Personen mit einem festen Mindset neigen dazu, in ihrer Komfortzone zu verweilen und Veränderungen abzulehnen. Dies kann dazu führen, dass sie neue Verkaufstechniken oder Ansätze meiden, selbst wenn diese vielversprechend sind.

(2)Furcht vor Misserfolg:

Die Angst vor Niederlagen kann lähmend wirken. Verkäufer mit einem festen Mindset könnten sich zurückhalten, um nicht zu scheitern. Dies verhindert oft den Fortschritt und das Wachstum.

(3)Stagnation:

Ein festes Mindset kann zu Selbstzufriedenheit führen. Vertriebsmitarbeiter könnten sich auf vergangenen Erfolgen ausruhen und nicht die Anstrengung unternehmen, sich ständig zu verbessern. Dies kann zu einem Verlust an Wettbewerbsfähigkeit führen.

Die Entwicklung von einem festen (fixed) zu einem wachstumsorientierten (growth) Mindset im Vertrieb kann sich in folgender Weise auf die Vertriebspraxis beziehen:

1. **Offenheit für neue Verkaufstechniken:** Verkaufsexperten mit einem festen Mindset könnten widerstehen, neue Verkaufsstrategien oder -techniken zu erlernen, da sie ihre aktuellen Ansätze für ausreichend halten. Mit einem wachstumsorientierten Mindset sind Sie jedoch motiviert, sich kontinuierlich zu verbessern und sind bereit, neue Verkaufsmethoden auszuprobieren und anzunehmen, um bessere Ergebnisse zu erzielen.
2. **Lernfähigkeit:** Ein wachstumsorientiertes Mindset fördert die Bereitschaft, aus Kundengesprächen und Verkaufsprozessen zu lernen. Sie sehen Fehler oder Rückschläge als Gelegenheit, Ihr Wissen und Ihre Verkaufsfähigkeiten zu vertiefen. Dies kann zu einer ständigen Verbesserung Ihrer Vertriebsleistung führen.
3. **Motivation durch Herausforderungen:** Im Vertrieb sind Hindernisse und Ablehnungen unvermeidlich. Mit einem festen Mindset könnten Sie diese als persönlichen Misserfolg ansehen. Mit einem wachstumsorientierten Mindset hingegen sehen Sie Herausforderungen als Chancen zur Weiterentwicklung. Sie sind motiviert, aus diesen Herausforderungen zu lernen und stärker daraus hervorzugehen.
4. **Klare Ziele und Engagement:** Ein wachstumsorientiertes Mindset treibt Sie an, klare Verkaufsziele zu setzen und sich aktiv auf deren Erreichung zu konzentrieren. Sie sind bereit, hart zu arbeiten und kontinuierlich an Ihren Fähigkeiten zu arbeiten, um diese Ziele zu erreichen.
5. **Positive Kundeninteraktionen:** Verkäufer mit einem wachstumsorientierten Mindset haben oft eine positivere Ausstrahlung und Beziehung zu ihren Kunden. Sie sind besser darauf vorbereitet, auf Kundenbedürfnisse einzugehen, sich anzupassen und wertvolle Lösungen anzubieten.

Wachstumsorientiertes (Growth) Mindset

(1)Bereitschaft zur Veränderung:

Personen mit einem wachstumsorientierten Mindset sind offen für neue Ideen, Techniken und Herangehensweisen. Sie erkennen, dass sich der Markt und die Kundenbedürfnisse ständig ändern und passen sich flexibel an.

(2)Lernbereitschaft:

Das Wachstumsmindset bedeutet, aus Fehlern zu lernen und kontinuierlich besser zu werden. Misserfolge werden nicht als Endpunkt, sondern als Teil des Weges zur Verbesserung angesehen.

(3)Motivation durch Herausforderungen:

Verkäufer mit einem growth Mindset sehen Hindernisse als Chancen zur Weiterentwicklung. Sie werden durch Herausforderungen angespornt, anstatt von ihnen abgeschreckt zu sein.