



Michael Künzl

Beruf: Verkäufer!

Mythen und Wahrheiten einer oft
verkannten Profession

 Springer Gabler

Michael Künzl

Beruf: Verkäufer!

Mythen und Wahrheiten einer oft
verkannten Profession



Springer Gabler

Beruf: Verkäufer!

Michael Künzl

Beruf: Verkäufer!

Mythen und Wahrheiten einer oft
verkannten Profession



Springer Gabler

Michael Künzl
München
Deutschland

ISBN 978-3-658-01395-0
DOI 10.1007/978-3-658-01396-7

ISBN 978-3-658-01396-7 (eBook)

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer Gabler

© Springer Fachmedien Wiesbaden 2014

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Illustrationen: Tina Albrecht

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Gabler ist eine Marke von Springer DE. Springer DE ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media
www.springer-gabler.de

Vorwort

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Sie halten nun, nach „Einfach mehr Umsatz. Finanzverkauf mit Abschlussgarantie“, das schon in der zweiten Auflage erschienen ist, meine zweite Buchveröffentlichung in Händen.

Dieses Buch beschäftigt sich mit Grundsatzfragen zum Thema Verkauf und mit dem Beruf des Verkäufers. Dabei setze ich mich in zehn Thesen zum Thema Verkauf auseinander, die alle einen Einblick in dieses Berufsfeld geben und kontrovers diskutiert werden. Meine Einsichten und Anregungen sind hierbei immer mit einer Prise Humor und mit mindestens einem zwinkernden Auge gewürzt.

Vielleicht regt Sie das Buch ja auch an, sich kritisch-reflektierend mit Ihrem eigenen Beruf auseinanderzusetzen und ein Denkprozess wird angestoßen, an dessen Ende Sie sich bestärkt in Ihrer Berufswahl fühlen – vielleicht entdecken Sie aber auch Dinge und persönliche Einstellungen, an denen Sie noch arbeiten können.

Zum Abschluss möchte ich Ihnen nun noch viel Spaß bei der Lektüre und beim Schaffen eines neuen oder geschärften Selbstbildes wünschen!

München, im August 2014

Michael Künzl

Danksagungen

Dieses Buch lebt von den Geschichten aus dem Verkaufsalltag, deswegen gebührt den Gast-Autoren dieser Anekdoten besonderer Dank dafür, dass sie uns einen Einblick in die unterhaltsamen Seiten ihrer Arbeit gewähren und damit beweisen, was für ein schöner Beruf der Verkaufsberuf doch (meistens) ist! Auch der Illustratorin Tina Albrecht möchte ich herzlich für ihre Kreativität, ihr Können und ihren Humor danken. Ihre Zeichnungen bereichern dieses Buch und bringen auch Sie hoffentlich immer wieder zum Schmunzeln.

Inhaltsverzeichnis

1	Einführung	1
1.1	Verkäufer	2
1.2	Thesen zum Thema Verkauf	4
2	Zum Verkäufer ist man geboren!	7
2.1	Eine POSITIVE GRUNDEINSTELLUNG!	10
2.2	Ohne Fleiß kein Preis!	11
2.3	Freundlichkeit ist eine Sprache, die Taube hören und Blinde lesen können!	12
3	Verkäufer sind schmierig	17
3.1	Der Schlüssel zum Verkaufserfolg: Ein charismatischer Auftritt! ...	26
3.2	Charismatische Menschen sind selbstbewusst!	27
3.3	Charismatische Menschen sind interessiert!	28
3.4	Charismatische Menschen geben Ihrem Handeln einen Sinn!	28
3.5	Charismatische Menschen sind beweglich!	29
3.6	Wertschätzende Umgangsformen	30
4	Ein Verkäufer kann einem Eskimo einen Kühlschrank verkaufen! ...	31
5	Wer verkaufen will, muss lügen können!	33
6	Das Wichtigste für einen Verkäufer ist Authentizität!	37
7	Verkäufer verdienen Schmerzensgeld!	41

8	Fachliches Know-how vor Verkauf?	45
9	Ein Verkäufer muss mit jedem können!	49
10	Verkaufen kann man nicht ein Leben lang!	53
11	Verkäufer ist der wunderbarste Beruf der Welt!	57
11.1	„Die zickige Ehefrau!“	58
11.2	„Künzl – grünblau!“	59
11.3	„Der Empfang!“	62
11.4	„Wies’n in München!“	63
11.5	„Der Fahrstuhl!“	65
11.6	„Ein erfreulicher Anblick ...!“	67
11.7	„Es geht so oder so ...!“	70
12	Wie Sie nie werden sollten!	73
12.1	„Der Schulfreund!“	74
12.2	„Der Beau!“	76
12.3	„Der Unpünktliche!“	78
12.4	„Der Überpünktliche!“	80
12.5	„Der Angeber!“	82
12.6	„Der Schlaumeier!“	84
12.7	„Der Nachbar!“	86
12.8	„Der Pfarrer!“	88
12.9	„Der Gierige!“	90
12.10	„Der Satte!“	92
	Schlusswort	95

Der Autor

Michael Künzl Der Autor trainiert Verkäufer und deren Führungskräfte im Verkauf von Dienstleistungen, erklärungsbedürftigen Produkten sowie Luxus- und Investitionsgütern. Sein Fokus liegt hierbei auf der praxisnahen und einfachen Umsetzbarkeit der Trainingsinhalte. Michael Künzl hat sich darüber hinaus in zahlreichen Vorträgen zu unterschiedlichen Themen auf Vertriebsveranstaltungen verdient gemacht und seine Zuhörer begeistert.