

Ein weiser Mann hat einmal gesagt: "Alles im Leben ist ein Verkauf". Wenn man diesen Satz sorgfältig überlegt kommt man sondern tatsächlich zu der Erkenntnis, dass Das Leben dreht sich wirklich nur um "die eine Sache". Denn es geht wirklich um das Ganze. Ob Wir verkaufen jetzt ein Produkt oder eine Dienstleistungen akzeptieren oder anbieten, unabhängig davon, ob wir ein Urlaubsziel für unseren Partner attraktiv machen unseren Kindern eine Ausbildung geben wollen oder unseren Chef um eine Gehaltserhöhung bitten: Immer im Leben es geht darum, "etwas" an jemand anderen zu geben verkaufen. Und genau eine so wichtige Fähigkeit, die man überall im Leben braucht, wird oft viel zu wenig ausgebildet. Alle Unternehmen wollen Geschäfte machen, alle wollen - natürlich - den Umsatz steigern, aber nur sehr wenige investieren gezielt in der Verkaufsschulung. "Verkaufen kann aber trotzdem jeder", hört man von Zeit zu Zeit, zu die Notwendigkeit der Ausbildung heruntergespielt werden. Dass diese Haltung falsch ist, werden durch die Verkaufszahlen angezeigt. Viel zu oft erlebt die Situation in den Geschäften, "die Das Einzige, was stört, ist der Kunde" und geht oft ohne etwas erreicht zu haben und direkt zum Wettbewerb. Warum? Weil die Mitarbeiter zu wenig, um zu erkennen, dass die Der Kunde zahlt das Gehalt und nicht die Chef.

In einer angesehenen Boutique in der Innenstadt traf ich eine Verkäuferin, die den Kunden für das Kostüm verantwortlich machen passte nicht. Mit diesem vorwurfsvollen Satz: "Du hast mir die falsche Größe gegeben!" hat die Verkäuferin keine gute Einkaufsatmosphäre für die pummelige Dame. Damit gab sie ein Zeichen: "Du bist zu dick und der Kunde diese Botschaft - bewusst oder unbewusst - aufnimmt und

unbewusst - an und verhält sich entsprechend. Ich glaube nicht, dass sie da sind...

gekauft. Warum gibt es noch

Sätze, die den Kunden zum Sündenbock machen?