

# GEWINNER-Tipps für LabUNTERNEHMER (18)

## Yes, we can!

**Oder: Verkaufen Sie ab sofort AKTIV, und die Krise wird halb so schlimm.**



Dr. Thomas Jebens berät LABO-Leser: mit Beratung GEWINNEN.

Jetzt hat es also begonnen, dieses mit düsteren bis rabenschwarzen Prognosen schon reichlich vorbelastete Neue Jahr 2009. Glaubt man Politikern, Wirtschaftsweisen und anderen professionellen Schwarzmalern, dann wird's 2009 ganz schön ungemütlich und gruselig. Ja, es kann schon sein, dass wirtschaftlich schwierige Zeiten auf uns zukommen. Aber aller Unbill zum Trotz! Erinnern wir uns doch an die Erkenntnisse des griechischen Philosophen *Epiktet*: „Nicht die Dinge selbst beunruhigen die Menschen, sondern ihre Urteile und Meinungen über sie!“<sup>1)</sup> Passend zu unseren Urteilen und Meinungen folgen zu gegebener Zeit unsere Aktivitäten und Handlungen. Und aus unseren positiven oder negativen Handlungen formt sich unser Schicksal. Handeln wir folglich in diesem Neuen Jahr aufgrund der miserablen Vorhersagen auch noch

<sup>1)</sup> Erkenntnis rund 2000 Jahre jung!

entsprechend pessimistisch, dann...Ja, dann wird's tatsächlich schwierig.

In diesen Tagen wird *Barack Obama* als 44. US-Präsident ins Amt eingeführt und auf die Verfassung vereidigt. Wer hätte ihm vor rund einem Jahr eine große Chance eingeräumt, als erster US-Präsident mit dunkler Hautfarbe gewählt zu werden? Sein Slogan „Yes, we can!“ ist zwischenzeitlich legendär. Haben Sie es am Fernsehen verfolgt, wie *Barack Obama* seine Wähler mit diesen drei Worten „Yes, we can!“ inspiriert und motiviert hat? Unglaublich, faszinierend, Gänsehaut pur!!!

Was hat *Barack Obama* mit „Yes, we can!“ erreicht? Er wurde zuerst vom Außenseiter seiner Partei zum Präsidentschafts-Kandidaten derselben und dann zum Sieger dieser Präsidentschafts-Wahl. Er verwandelte eine aussichtslos erscheinende Lage zunächst in eine Chance (Präsidentschafts-Kandidat seiner Partei) und dann in einen Sieg (44. US-Präsident). Gibt es ein Geheimnis zu diesem Erfolg? Wenn Sie es unbedingt als Geheimnis bezeichnen wollen, vielleicht. Vier Elemente haben diesen Sieg möglich gemacht: „Sein **Glaube** an die Möglichkeit „zu gewinnen“. Sein unbändiger **Wille** „zu gewinnen“. Seine völlige **Konzentration** auf das Ziel, die Präsidentschafts-Wahl „zu gewinnen“. Und seine große **Ausdauer**, auch unter widrigen Bedingungen sein Ziel, die Wahl „zu gewinnen“, nie aufzugeben.“

Sie fragen sich jetzt, was das alles mit Finanz-Krise, Rezession und dem Thema „Verkaufen Sie ab sofort AKTIV, und die Krise wird halb so schlimm“ zu tun hat? Dann

lesen Sie unbedingt weiter! Schenkt man den Weissagungen der Wirtschafts-Auguren Glauben, dann ist unser wirtschaftliches Schicksal beschlossene Sache und vor allem ziemlich aussichtslos. Zugegeben, ich muss Sie ein klein wenig strapazieren. Versprochen, nur ein ganz klein wenig. Sie sind Naturwissenschaftler, und ich rede von Glauben. Schwierig? Okay! Aber, könnten Sie wenigsten diesen Glauben aufbringen: „Mit AKTIVem Verkaufen habe ich eine handfeste Chance, Finanz-Krise und Rezession positiv für unser Unternehmen zu beeinflussen?“ Sie brauchen noch etwas Überzeugung, um glauben zu können? Bitteschön, kein Problem. Für 2009 wird das mehr oder weniger heftige Schrumpfen des Brutto-Inlandsprodukts vorausgesagt. D.h. nichts anderes wie: „Der zu verteilende Aufträge-Kuchen wird kleiner.“ Kleinerer Kuchen bedeutet weniger Aufträge, weniger Umsatz, weniger „Cash in der Täsch“ zur Bezahlung von Mitarbeitern, Material-Einkäufen, Miete und vieles mehr.

Wer in diesem Jahr seiner Umsatz-Entwicklung passiv zuschaut, schrumpft tatsächlich ganz einfach mit den weniger werdenden Aufträgen mit. Sie haben die Wahl: „Entweder schrumpfen oder sich durch mehr Verkaufs-Aktivitäten ein größeres Stück von der kleiner werdenden Aufträge-Torte abzuschneiden.“ Das ist wirklich schon alles, was Ihren **Glauben** betrifft: „Mit mehr Verkaufs-Aktivitäten habe ich eine echte Chance, die Rezession glimpflich zu überstehen.“ Ich sagte Chance! Um tatsächlich mehr zu verkaufen, brauchen Sie den **Willen** zu „mehr Verkaufs-Erfolge“.

**Konzentration** auf das Ziel „mehr Verkaufs-Erfolge“. Und **Ausdauer**, bis sich „mehr Verkaufs-Erfolge“ einstellen. Alles Eigenschaften, die Sie als Unternehmer ohnedies haben. Oder? ☺

Zu viel verlangt? Verkaufen ist nicht so ganz Ihr Ding? Ich sage Ihnen optimistisch: „Doch, Sie können es!“ In den nächsten GEWINNER-Tipps zeige ich Ihnen Know-how, mit dem Sie auch als „Anti-Verkäufer-Typ“ Verkaufs-Erfolge erzielen können.

Hier noch etwas Motivation zum Thema „Erfolg durch AKTIVes Verkaufen“. Kennen Sie die Firma Würth aus Künzelsau? Doch Sie kennen den Schrauben- und Montagetechnik-Fritzen. Umsatz 2006: 7,7 Milliarden. Umsatz-Ziele für 2010: 10 Milliarden! Produkt-Innovationen als Erfolgs-Gründe? Sicherlich auch. Mehr überzeugen mich 29020 Vertriebsmitarbeiter (2006)!

Zum guten Schluss wünsche ich Ihnen für dieses „Schicksals-Jahr“ jetzt alles erdenklich Gute. Mögen sich die meisten Ihrer Wünsche erfüllen und die meisten Ihrer Befürchtungen unerfüllt bleiben. Allzeit gutes Gelingen und immer wieder auch das nötige Quäntchen Glück bei all Ihren Vorhaben.

**E-Mail-Hotline:** [info@dr-jebens-consult.de](mailto:info@dr-jebens-consult.de). Fragen? Wenn Sie mir Ihr Problem kurz und prägnant (ausnahmsweise auch ausführlicher ☺) schildern, denke ich für Sie nach. In einer **ERFOLGS**-Kurz-Beratung diskutieren wir Lösungsansätze per E-Mail oder telefonisch. „Garantiert kostenlos“ und ohne weitere Verpflichtung. Keinen Bedarf nach **ERFOLG**? Schreiben Sie mir einfach Ihre persönliche Meinung zum Thema!