

# Mentale Stärke und Motivation im Verkauf und Vertrieb – Verkaufserfolg beginnt im Kopf!

## Bessere Ergebnisse erzielen ...

- Was ist für nachhaltig bessere Ergebnisse im Vertrieb und Verkauf nötig?
- Was macht einen erfolgreichen Verkäufer aus?
- Sie wollen Ihren Verkaufserfolg steigern?
- Hören Sie von Ihren Interessenten, dass der Anfragende auch bei anderen Anbietern Angebote einholt?
- Geben Sie Angebote mit hohen Preisen ab, in der Hoffnung Sie erhalten keinen Zuschlag?
- Spüren Sie Druck?
- Können Sie schlecht nein sagen?
- Spüren Sie Unzufriedenheit?
- Halten negative Gedanken und Erfahrungen Sie davon ab, erfolgreich zu sein? Kennen Sie Ihre Glaubenssätze zum Thema Verkaufen?
- Sie wollen Ihr Leistungspotenzial optimal ausnützen?
- Sie wollen einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil erzielen? Dies alles geht mit mentaler und emotionaler Stärke.

## Mentale und emotionale Stärke als Schlüssel zum Erfolg

Jeden Tag Verkaufsgespräche führen, immer wieder neue Erfahrungen und neue Menschen mit unterschiedlichen Bedürfnissen und Verhaltensweisen kennenlernen, das fordert psychische Stabilität. Wenn dann vom Kunden ein „Nein“ kommt, werden schon einmal Zweifel an den eigenen Fähigkeiten wach.

Nicht nur fachliches und verkäuferisches Können machen den Erfolg aus, sondern vor allem die mentale und emotionale Stärke. Wie im Sport entscheidet auch im Vertrieb und Verkauf in erster Linie der Kopf über Erfolg oder Niederlage. Talent und Technik haben wir alle genug. Unsere mentale Stärke, unsere Einstellung und unser Wille machen den entscheidenden Unterschied.

Spitzensportler dieser Welt haben jene mentale und emotionale Stärke – sonst könnten sie keine Siegerpodeste besteigen. Sie haben gelernt, trotz schwerer Rückschläge wieder auf Erfolgskurs zu kommen. Menschen, die den Erfolg scheinbar magisch anziehen, über sich hinaus wachsen, ihre Ziele erreichen – sie hat Antje Heimsoeth, Keynote Speaker, ausgezeichnet als „Vortragsrednerin

des Jahres 2014“, Mental Coach, „Deutschlands renommierteste Motivationstrainerin“ (FOCUS) und Bestsellerautorin, analysiert. Genauer gesagt: sie kennt die Denkmuster von Siegern und erfolgreichen Menschen und berichtet von der inspirierenden Zusammenarbeit mit Spitzensportlern, Managern, Vorständen und internationalen Unternehmern.

Es gibt unzählige klassische, professionelle Verkaufstrainings und -techniken, letztendlich ist der Erfolg aber auf die mentale Stärke zurückzuführen. Mentale und emotionale Stärke ist das Geheimnis und einer der Schlüsselfaktoren für erfolgreiche Verkäufer/innen und Vertriebler/innen. Im Alltag kommen bei vielen derartige Themen eher zu kurz. Die Bedeutung und Auswirkungen im Verkauf und Vertrieb werden meiner Meinung nach (noch) unterschätzt.

In diesem Workshop widmen wir uns den wichtigsten mentalen Herausforderungen im Vertrieb und Verkauf, die Sie zu meistern haben, sowie Lösungen, die es dazu gibt. Sie bekommen Inspirationen und mentale Übungen an die Hand, mit denen Verkäufer / Vertriebler in Situationen, die sich anders darstellen als zuvor gedacht mental flexibel fühlen und schnell umdenken können, und „Werkzeuge“, um ihre Potentiale zu entfalten, mit Drucksituationen beim Kunden und allgemein im Vertrieb / Verkauf zurechtzukommen.

## Unser Ziele

- mehr Erfolgserlebnisse, mehr Erfolg im Verkauf und Vertrieb
- mehr Selbstsicherheit, mehr Selbstvertrauen, mehr Selbstbewusstsein und mehr Selbstwertgefühl
- mehr mentale und emotionale Stärke im Auftreten, im Verhandeln, im Verkauf, im Abschluss und in der Gesprächsführung



Bei Rückfragen rufen Sie uns einfach kurz an.  
Unser Team berät Sie sehr gerne:  
+49 (0) 8031 892969

Heimsoeth Academy  
Wendelsteinstr. 9b · D – 83026 Rosenheim  
www.heimsoeth-academy.com  
info@antje-heimsoeth.de

Institutsleitung:  
Antje Heimsoeth · Mental Coach, Speaker