KAUF MICH

„Die Geheimnisse des Verkaufens"
Ausgabe 8/2010, Seite 12

Vielen Dank für diesen interessanten und abwechslungsreichen Artikel. Es hat mich sehr erfreut zu lesen, wie Verkäufer unterschiedlich arbeiten – und trotzdem auf ihre Art und Weise in ihrer Branche erfolgreich sind. Leider sind wirklich gute Verkäufer in der Minderheit. Die meisten geben sich mit durchschnittlichen Leistungen zufrieden, getreu dem Motto: Ein Fisch in der Mitte des Schwarms wird nicht gefressen. Dieses Verhalten ermöglicht ihnen einerseits häufig doch noch ein gutes Gehalt im Verhältnis zum Arbeitseinsatz. Andererseits spüren sie wenig Druck von oben, denn es gibt ja immer noch Schlechtere, die die Aufmerksamkeit auf sich ziehen.

Oliver Schumacher, Verkaufstrainer, Lingen/Ems

Quelle: Impulse Sep. 2010 S. 169