

Chancendenker sein!

Ein junger Mann zieht in die Stadt und geht zu einem grossen Kaufhaus, um sich dort nach einem Job umzusehen.

Manager: "Haben Sie irgendwelche Erfahrungen als Verkäufer?" Junger Mann: "Klar, da wo ich herkomme, war ich Verkäufer!" Der Manager findet den jungen Mann sympathisch und stellt ihn ein.

Der erste Arbeitstag ist hart, aber der junge Mann meistert ihn.

Nach Ladenschluss kommt der Manager zu ihm: "Wie vielen Kunden haben Sie heute etwas verkauft?" Junger Mann: "Einem."

Manager: "Nur einem? Unsere Verkäufer machen im Schnitt 20 bis 30 Verkäufe pro Tag!

Wie hoch war denn die Verkaufssumme?" Junger Mann: "101'237 Dollar und 64 Cent."

Manager: "101'237 Dollar und 64 Cent?! Was haben Sie denn verkauft?"

Junger Mann: "Zuerst verkaufte ich dem Mann einen kleinen Angelhaken, dann einen mittleren Angelhaken. Dann verkaufte ich ihm einen noch grösseren Angelhaken und schliesslich eine neue Angelrute. Dann fragte ich ihn, wo er denn angeln gehen wollte, und er meinte, runter an die Küste. Also sagte ich ihm, er würde ein Boot benötigen.

Wir gingen also in die Bootsabteilung, wo ich ihm diese zweimotorige Chris Craft verkaufte. Er bezweifelte darauf, dass sein Honda Civic das Boot würde ziehen können, also ging ich mit ihm rüber in die Automobilabteilung und verkaufte ihm den Pajero mit Allradantrieb."

Manager: "Sie wollen damit sagen, ein Mann kam zu ihnen, um einen Angelhaken zu kaufen, und Sie haben ihm ein Boot sowie einen Geländewagen verkauft??"

Junger Mann: "Nein, nein, er kam um eine Packung Pralinen für seine Frau zu kaufen, die am Wochenende drei Freundinnen aus alten Zeiten erwartet. So meinte ich nur zu ihm: "Da Sie am Wochenende frei sind, könnten Sie auch angeln gehen."

Fazit

Chancendenker sein! Was wäre geschehen, hätte sich der Verkäufer in seinen Vorstellungen ausschliesslich auf den Verkauf der Pralinen limitiert? Wer ist nicht schon mit der Vorstellung „der kauft ja eh nichts“ zum Kunden gefahren und war völlig überrascht, als er mit einem schönen Auftrag zurück kam? Manchmal ist das Arbeiten mit Vertiefungsfragen oder pfiffigen Impulsen Gold wert. So einfach dies auch ist, verschenken hier viele Verkäufer und Verkäuferinnen

ein riesiges Potenzial zu noch grösserem Erfolg. Es gilt nämlich der Grundsatz „Den Mut haben, es zu tun“

Viel Spass bei der Umsetzung!