

Was mir wichtig ist im Leben

Gehe die Aufstellung durch und bewerte jede Aussage mit einem Wert von 1 bis 10.

1 bedeutet volle Ablehnung | 10 bedeutet volle Zustimmung

Nr.	Kat	Aussage / Annahme/ Glaubenssatz	Wert Ende Ausbildung	Wert im Workshop
1	V	Nur ausgebildete Verkäufer können richtig verkaufen.		
2	A	Ich muss härter werden, um erfolgreicher zu sein.		
3	UK	Verkaufen bedeutet den Kunden zu manipulieren.		
4	V	Eine Diskussion mit dem Kunden bereitet mir Unbehagen.		
5	A	Ich bin diszipliniert genug, um erfolgreich zu sein.		
6	V	Ich habe Angst ein „Nein“ vom Kunden zu bekommen.		
7	A	Erfolgreich handeln bedeutet immer viel Wissen.		
8	A	Es ist voll schwer, sich alles selbst zu erarbeiten.		
9	A	Die Welt der Erfolgreichen ist schwer zu verstehen.		
10	A	Nur wer erfolgreich ist, fühlt sich sicher im Leben.		
11	V	Wenn ich jemanden anrufe, dann habe ich Angst, dass er sich gestört fühlt.		
12	UK	Wenn ich weiß was ich sagen soll, dann verkaufe ich auch was.		
13	V	Es liegt nur an mir, und nicht am Produkt, ob ich ehrlich beim Kunden bin.		
14	W	Ich habe Angst, dass der Kunde mich beim „lügen“ entdeckt.		
15	A	So richtig glücklich zu sein, fällt mir schwer.		
16	V	Fremden etwas zu verkaufen ist immer etwas Unangenehmes.		
17	V	Verkaufen können nur diejenigen, die gut reden können.		
18	W	Zuviel Geld verdirbt den Charakter.		
19	W	Für den Abschluss ziehe ich alle Register.		
20	W	Verkäufer sind skrupellos, wenn es um den Abschluß geht.		
21	W	Mit ehrlicher Arbeit Geld verdienen ist besser als verkaufen zu müssen.		
22	A	Angesehener ist, wer nicht im Verkauf arbeitet.		
23	A	Ich bin nicht gut genug um wirklich erfolgreich zu sein.		
24	V	Ich habe das Gefühl, Kunden lieben mich nicht.		
25	V	Verkaufen ohne telefonieren zu müssen, wäre mir lieber.		
26	W	In Wirklichkeit hassen Kunden Verkäufer.		
27	V	Ich liebe es zu verkaufen, weil es eine Selbstbestätigung ist.		
28	V	Verkaufen liebt man nur, weil man es lieben muss.		
29	UK	Gute Formulierungen zu kennen ist 60% des Verkaufserfolges.		
30	A	Die Anforderungen, den Erfolg dauerhaft zu halten, machen mir Angst.		

Glaubenssätze sind innere Überzeugungen, die durch unsere Erziehung oder Erfahrung entstanden sind und uns hemmen, schützen oder in unserer Entwicklung weiterbringen. Die persönliche Auseinandersetzung damit ist die Voraussetzung für Erkenntnis und Veränderungswille. Bitte nimm Dir Zeit und formuliere:

1. Einen Glaubenssatz der Dir in Bezug auf **Erfolg besonders wichtig** ist.
2. Einen Glaubenssatz der Dir in Bezug auf das **Verkaufen besonders wichtig** ist.
3. Einen **Glaubenssatz** der Dich schon lange **stört**.

Sei bitte **ehrlich**, sei **kongruent** und **authentisch**. Also: Sage die Wahrheit, prüfe, ob es zu Dir passt und schreibe es so auf, wie Du es selbst lesen möchtest.

Bildung von Glaubenssätzen

Erfolg bedeutet für mich?

Über Verkaufen denke ich?

An mir selbst möchte ich ändern?

Veränderung von Glaubenssätzen

Du hast es selbst in der Hand Deine Glaubenssätze zu verändern. Dazu kannst du folgende Möglichkeiten nutzen:

- a) Mündliche Konditionierung: Du sagst Dir selbst, was du willst.
- b) Referenzerlebnis: Ein Erlebnis, verbunden mit einer Emotion.
- c) **Nachahmung:** **Dein Wunsch so zu sein, wie ein anderer.**

Die Nachahmung wird auch genannt: „**Modelling of Excellenz**“.

Grenzen sind hier nicht gesetzt. Ob Du die Arbeitsweise einer berühmten Persönlichkeit oder eines Kollegen oder Deines Chefs gut findest ist egal. Wichtig ist, herausbekommst, was das Geheimnis dahinter ist.

Denke einmal über folgendes nach:

Was weißt Du von anderen, die so sind, wie Du sein möchtest? Versuche in deinen Gedanken zu beobachten, was das Geheimnis ihres Erfolges ist. Notiere 3 Dinge die Dir dabei auffallen:

1. _____
2. _____
3. _____