

NETWORK-KARRIERE

EUROPAS GRÖSSTE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB

Initiative 20
Nebentätigkeit 24 *mach es einfach!*



ZKZ 66685

PM-International ist bereit für die Zukunft:
ÜBER 80 MILLIONEN EURO FÜR
WACHSTUM UND DIGITALISIERUNG

Über 3.300 TOP-Führungskräfte aus
45 Ländern in Berlin am 7. und 8. Juni beim
jährlichen World Management Congress.

Dr. Peter J.E. Verdegem
Direktvertrieb begeistert die
Young Generation



Markus Hofmann
Warum Veränderung so hart
sein kann



Prof. Dr. Michael Zacharias
Network-Marketing:
80% Probierer, 20% Macher



Katja Porsch
Aber ich weiß doch,
wer schuld ist





ABER ICH WEISS DOCH, WER SCHULD IST

Kennst du solche Tage, an denen alles schief läuft? Wo du dich fragst: „Was habe ich denn jetzt wieder verbrochen?“ Die braucht doch die Welt nicht. Aber sie gehören anscheinend zum Leben dazu. Das Spannende ist, wie wir mit diesen Tagen umgehen. Oder wie wir generell damit umgehen, wenn die Dinge nicht so laufen, wie wir uns das vorstellen.

Von: „So ein Scheiß, ich lass das alles.“ über „Ich kann nichts dafür. Wenn XY seinen Job richtig gemacht hätte, dann ...“ bis zu „Was soll ich denn machen, in der heutigen Zeit ...“ ist alles vertreten. Wir fluchen, wir resignieren und wir suchen Schuldige. Aber bringt's das?

Ich kann mich noch gut an meine Anfangszeit im Vertrieb erinnern. Ich war in der Kaltakquise und telefonierte mir die Seele aus dem Leib. Das Telefonbuch rauf und runter. Und ich kassierte eine verbale Ohrfeige nach der anderen. Glaub mir, das tat weh. Aber das Allerschlimmste war: Es gab nur zwei Ursachen für meinen Misserfolg. Entweder lag es an mir oder es lag an den anderen. Ich entschied mich für die anderen.

Sätze wie: „Im Sommerloch kannst du nun mal nicht den Umsatz machen wie sonst.“, „Lehrer machen nie einen Termin am Telefon.“ oder „Bei der ganzen Negativpresse hast du eh keine Chance mehr.“ gehörten zu meinem Alltag. Super für mein Ego, blöd für meinen Umsatz. Klar, war es gut zu wissen, dass das Sommerloch schuld war an meiner miserablen Terminquote, aber deshalb hatte ich trotzdem nicht mehr Umsatz. Ganz im Gegenteil, ich stand mir selbst im Weg. Denn: Wenn ich nicht schuld war, warum sollte ich dann etwas ändern? Und vor allem, wie? Das Sommerloch konnte ich ja schließlich nicht abschaffen.

Irgendwann sagte mein Chef zu mir einen Satz, den ich bis heute nicht

vergessen habe: „Porschi, wenn du Erfolg haben willst, musst du dich entscheiden, wer am Steuer sitzt – du oder die anderen. Bist du Busfahrer oder Passagier in deinem Leben?“

Klar wollte ich am Steuer sitzen, das war doch logisch. Aber am Steuer sitzen bedeutet eben auch die Verantwortung dafür zu übernehmen, was passiert. Das ist das Schöne am Hintersitzen: Ich kann die Verantwortung abgeben. Allerdings habe ich dann auch keinen Einfluss darauf, wo ich ankomme. Nach vielen Tiefschlägen und Misserfolgen habe ich das zum Glück irgendwann begriffen und vor allem verinnerlicht. Ich wollte nicht mehr hinten sitzen. Ich hatte auch keine Lust mehr, mich und meinen Erfolg ständig von anderen Menschen und irgendwelchen Umständen abhängig zu machen. Ich wollte ans Steuer und entscheiden. Von dem Tag an ging es aufwärts. Aus den Ohrfeigen am Telefon wurden Termine. Aus potenziellen Kunden wurden Käufer. Ich hatte Abschlussquoten von 1:1,5 und war eine der abschlussstärksten Verkäufer. Vorne sitzen ist cool.

Das Spannende ist, dass ich immer wieder auf Menschen treffe, die beides wollen: Verantwortung abgeben und entscheiden, wo sie ankommen – und das funktioniert nicht. Aber es gibt auch eine andere Seite. Es gibt die, die sich mit der Abfuhr nicht zufriedengeben. Es gibt die, die die Gründe nicht im Außen suchen, sondern bei sich selbst. Und das sind die, die die Gehaltserhöhung am Ende auch kriegen. Sie sind im gleichen

Bus, sie sind im gleichen Unternehmen und haben die gleichen Rahmenbedingungen – aber sie sitzen am Steuer. Gewonnen wird nun mal vorne und nicht hinten.

Erinnere dich an die letzten Dinge, die dir so richtig um die Ohren geflogen sind. Woran lag es? Wer war schuld? Ich bin mir sicher, du kennst die Antworten. Aber: Wenn du nochmal in der gleichen Situation wärst, was würdest du anders machen? Wie sähe eine Lösung aus? Vielleicht fällt dir die Antwort darauf etwas schwerer. Und damit hast du das Problem. Wenn du andere verantwortlich machst für das, was schiefgelaufen ist, suchst du nicht nach einer Lösung. Bei der nächsten Situation tappst du wieder in die gleiche Falle. Am Ende kannst du zwar allen erklären, warum es so gekommen ist, aber du kommst nie da an, wo du ankommen willst. Den Erfolg haben immer die anderen. Und mal ehrlich: Willst du auf deinem Grabstein stehen haben: „Ich war zwar nicht erfolgreich, aber ich weiß, wer schuld ist“?

Und damit sind wir wieder bei meinem Sommerloch: Entweder ich akzeptiere das Sommerloch als Schuldigen und habe im Sommer nie den gewünschten Umsatz oder ich akzeptiere, dass ich es bis jetzt einfach noch nicht geschafft habe, die richtige Lösung für das Problem zu finden und arbeite daran. Ich bin felsenfest davon überzeugt, wenn wir all die Energie, die wir tagtäglich in Probleme und das Finden von Gründen und Schuldigen stecken, in uns und das

Finden von Lösungen investieren würden, würden wir unseren Erfolg mindestens verdoppeln. Die einzige Frage, die wir uns stellen müssen ist: Wollen wir der Busfahrer sein oder der Passagier?

Wenn du der Busfahrer sein willst, mach das nächste Mal, wenn etwas nicht so funktioniert, wie du dir das wünschst, einfach folgendes:

1. Schreibe alles auf, was du glaubst, warum es nicht funktioniert hat.
2. Streiche dann alles durch, was nichts mit dir zu tun hat und was du

nicht beeinflussen kannst. (Falls jetzt nichts mehr übrig bleibt, denke mal kurz darüber nach.)

3. Nimm dir jetzt die Punkte vor, die dich betreffen und überlege dir: Wie kannst du sie lösen? Was machst du das nächste Mal, damit es dir nicht wieder um die Ohren fliegt?

Denke einfach immer die einfache Erfolgsregel: Nur wenn du bereit bist, die Verantwortung für deine Misserfolge zu übernehmen, kannst du sie auch für deinen Erfolg übernehmen. Also: Ab ans Steuer!



Katja Porsch
Motivational Speaker, Verkaufsexpertin und Autorin

Motivational Speaker, Verkaufsexpertin und Autorin

Katja Porsch war eine der abschlussstärksten Immobilienverkäuferinnen Deutschlands. Gestartet mit dem Berliner Telefonbuch in der Kaltakquise weiß sie, wie man sich in einem hart umkämpften Markt durchsetzt und an die Spitze gelangt.

Aber sie weiß auch, wie schnell man wieder fallen kann. Sie war zweimal pleite. Aber sie hat sich nicht unterkriegen lassen und kämpfte sich wieder nach oben. „Es ist nicht schlimm, wenn du scheiterst. Wichtig ist nur, dass du wieder aufstehst.“ Das ist einer ihrer Leitsätze, der ihr Leben geprägt hat. Aus eigener Erfahrung weiß sie: Man kann die Umstände nicht ändern, aber das, was man aus ihnen macht.

Heute ist Katja Porsch erfolgreiche Rednerin zu den Themen Erfolg, Motivation und Verkauf, zählt zu den führenden Sales-Experten und ist Autorin mehrerer Bücher und Fachartikel.

www.katja-porsch.com

WER MACHT WAS IM DIREKTVERTRIEB?



Jeden Monat wissen was im Direktvertrieb läuft

www.network-karriere.com

www.initiative-nebentaetigkeit.de