

Stress oder Spekulatius

04.11.2010, 15:38 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Flores Business Training*

Business Training

5 Tipps wie Verkäufer die Vorweihnachtszeit meistern und dem Stress die rote Karte zeigen

Schnell noch Emails checken, die Aufträge vom Tag an den zentralen Server schicken, die morgige Kundenpräsentation vorbereiten und nicht vergessen, den Termin zum Reifenwechsel zu machen. Der Vertriebsleiter macht Druck: schnelle Abschlüsse müssen her, die Umsatzvorgaben sollen bis zum Jahresende erfüllt sein. Das anstrengende Meeting vom Mittag steckt dem Verkäufer noch in den Knochen, die Heimfahrt im Stau hat unnötig viel Zeit gefressen und der Anruf der Tochter, die mit ihm Schulprobleme besprechen wollte, hat auch nicht zur Entspannung beigetragen. Ein ganz normaler Tag – auch bei Ihnen?

Tipp1: Erkennen Sie Ihre persönlichen Stressoren, auch die nicht realen.

Jeder Mensch wird durch seine persönlichen Stressoren bedrängt. Und Stressoren gibt es wie Sand am Meer; die Skala reicht von körperlichen bis zu seelischen Stressauslösern. Verstärkt wird das Problem dadurch, dass es gar nicht einmal einer realen Situation bedarf, um eine Stressreaktion hervorzurufen.

Der menschliche Körper zeigt Stressreaktionen, wenn es z.B. dem Verkäufer nicht gelingt, das wichtige Kundengespräch optimal durchzuführen. Da reicht schon allein die Vorstellung „Bestimmt schaffe ich es heute wieder nicht, das Verkaufsgespräch zu einem guten Ende zu bringen!“. Das heißt: Negative Gedanken, Sorgen und Ängste verursachen die gleichen Stresssymptome wie Einwirkungen von außen. Denn das Unterbewusstsein kann nicht unterscheiden zwischen Wirklichkeit und Vorstellung. Ein negativer Gedanke wie „Bestimmt schaffe ich das nicht“ wirkt daher wie ein „Auftrag“ an das Unterbewusstsein, alles zu tun, damit dieser Gedanke bestätigt wird.

Tipp2: Gehen Sie offen mit Stress um, auch gegenüber dem Chef.

Man kann Stress vorbeugen und abbauen – aber gänzlich zu vermeiden ist er nicht. Deshalb sollte die Tatsache, dass stressfördernde Situationen am Arbeitsplatz existieren, zunächst einmal akzeptiert werden. Alle sollten über das Phänomen offen und frei sprechen – oftmals hilft es bereits, wenn ein Verkäufer über seine Stresssituationen berichten kann. Es muss nicht immer gleich ein ‚Stress-Meeting‘ stattfinden. Gelingt eine offene Kommunikation, ist der erste Schritt zur Bewältigung schon getan. Die allein selig machende Stressbewältigungsmethode gibt es ohnehin nicht.

Tipp 3: Schalten Sie den kleinen, nicht den großen Stress aus.

Lange Zeit herrschte in der Stressforschung die Meinung vor, belastender Stress werde vor allem durch die großen Schicksalsschläge verursacht, etwa durch schwere Krankheit eines nahen Angehörigen. Mittlerweile hat sich die Ansicht durchgesetzt, dass negativer Stress eher durch die kleinen, aber feinen Nadelstiche, die sich permanent wiederholen, hervorgerufen wird. Die Erklärung: Der menschliche Körper ist darauf vorbereitet, mit belastenden äußeren und inneren Reizen umzugehen – ein Relikt aus grauer Vorzeit, als es für den Menschen von überlebensnotwendiger Bedeutung war, den Körper sekundenschnell in Alarmbereitschaft zu versetzen. Das hilft auch heute noch, mit bedrohlichen und belastenden Situationen umzugehen.

Tipp 4: Denken hilft, funktioniert aber unter Stress nicht.

Der menschliche Organismus wird unter Stress auf Höchstleistung getrimmt und alle Körperfunktionen, die nicht unbedingt notwendig sind, werden heruntergefahren – leider auch die Denkfähigkeit des Gehirns. Das Denkvermögen ist mithin dann besonders eingeschränkt, wenn es am nötigsten gebraucht wird – nämlich um nach Auswegen und Lösungen zu suchen, etwa in einer schwierigen Verkaufssituation.

Tipp 5: Geben Sie stressigen Zielen keine Chance, arbeiten Sie an Aktivitäten.

Ziele wie „10 Prozent mehr Umsatz im vierten Quartal“ erzeugen Umsatzdruck und damit Stress. Erstellen Sie eine Liste mit konkreten Aktivitäten, die den Weg zur Zielerreichung beschreiben: pro Monat zehn Termine mehr vereinbaren, zehn Neukunden mehr ansprechen, vier zusätzliche Kundenbesuche absolvieren. Wie bereits gesagt: Die allein seligmachende Stressbewältigungsmethode gibt es nicht! Effektives Ziel- und Zeitmanagement, Prioritäten setzen, Aufgaben delegieren, Hang zum Perfektionismus vermeiden, Entspannungstechniken – welche der Strategien die richtige ist, ist individuell verschieden. Die Erfahrung zeigt, dass vor allem die aktivitätenbasierte Vertriebssteuerung den Stressor „Umsatzdruck“ deutlich reduzieren kann. Handfeste Aufgabenbeschreibungen und kleine Teilziele führen zu entspanntem Verkaufen... und mehr Zeit für Spekulation zu Weihnachten.

Portrait

Flores Business Training ist auf nachhaltigen Erfolg in Verkauf und Führung spezialisiert. Die Inhaberin Carolin Flores kennt aus fast 20 Jahren Berufserfahrung in Marketing, Vertrieb und Beratung die Herausforderungen, vor denen Verkäufer stehen, ganz genau. Als Expertin für Nachhaltigkeit trainiert sie Verkauf, Führung und Kommunikation nach der INtem Intervallmethode, die neben Wissensvermittlung auf Praxisorientierung setzt, wodurch Umsetzungserfolge noch während des Trainings erreicht werden.

News-ID: 482675 • Views: 1206 (Stand: 04.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/482675/Stress-oder-Spekulation.html>