

MEHR WISSEN. DAS THEMEN-DOSSIER VOM ERFOLG MAGAZIN

ERFOLG

magazin

DOSSIER



10 Profi-Tipps
Erfolgreich
in allen
Lebensbereichen

Experte in
dieser Ausgabe

Dirk Kreuter

Vertrieb

Lerne verkaufen

Überzeugende Vertriebsoffensive

E-PAPER AUSGABE 14 · 2020

DEUTSCHLAND | ÖSTERREICH | SCHWEIZ



INHALT

Interview

Verkaufen ist alles im Leben 4

Titelthema

Was ist Erfolg?
Das definiert jeder selbst 6

Erfolg

Top10-Tipps:
Erfolgreich in allen Lebensbereichen 8

Dirk Kreuter für Sie

Angebote 10

Impressum

Folgen Sie uns auch auf



Erfolg Magazin Dossier

Redaktion/Verlag
Backhaus Verlag GmbH
ist ein Unternehmen der Backhaus Mediengruppe
Holding GmbH, Geschäftsführender
Gesellschafter Julien Backhaus

E-Mail: info@backhausverlag.de
Chefredakteur (V.i.S.d.P.) Julien D. Backhaus
Redaktion und Satz: Martina Schäfer

Onlineredaktion
E-Mail info@backhausverlag.de

Herausgeber, Verleger:
Julien D. Backhaus

Anschrift
Zum Flugplatz 44,
27356 Rotenburg
Telefon (0 42 68) 9 53 04 91
E-Mail info@backhausverlag.de
Internet: www.backhausverlag.de

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne
Genehmigung.

Alle Rechte vorbehalten.

**Bildrechte, wenn nicht anderweitig
ausgewiesen: Dirk Kreuter**

Autoren (Verantwortliche i.S.d.P.)

Die Autoren der Artikel und Kommentare im Erfolg
Magazin sind im Sinne des Presserechts selbst
verantwortlich. Die Meinung des Autors spiegelt
nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wider.
Trotz sorgfältiger Prüfung durch die Redaktion
wird in keiner Weise Haftung für Richtigkeit
geschwiege denn für Empfehlungen übernommen.
Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen
verantwortlich.

Bild: Oliver Rietz

Julien Backhaus
Verleger und
Herausgeber



Besser verkaufen

Verkaufen ist das halbe Leben. Und das gilt nicht nur in wirtschaftlicher Hinsicht. Ständig versuchen Menschen in unserem Umfeld, die Medien oder die Gesellschaft, uns von Dingen zu überzeugen. Und genau dasselbe tun auch wir. Wir suchen ständig nach Möglichkeiten, unser Gegenüber von unserem Standpunkt zu überzeugen. Das kann auch die „Verhandlung“ mit dem Lebenspartner darüber sein, wohin es im nächsten Urlaub gehen soll.



Doch die meisten Menschen haben sich mit dem Thema Verhandlung und Verkauf nie beschäftigt. Deshalb sind sie weder selbst gut darin, andere zu überzeugen, noch gut darin, Taktiken anderer zu erkennen und souverän darauf zu reagieren.

Jemand, der wirklich weiß, wie es funktioniert, ist Dirk Kreuter. Er ist der wohl bekannteste Verkaufstrainer im deutschsprachigen Raum und füllt ganze Stadien mit lernwilligen Verkäufern. Dafür ging er sogar ins Guinnessbuch der Rekorde ein. Mal ganz abgesehen von seinen Bestsellern, Auszeichnungen und dem Kinofilm, der über ihn gedreht wurde.

Wenn wir also von jemandem lernen wollen, wie Verkauf funktioniert, dann von Dirk Kreuter. Wir sind froh, ihn für dieses Themen-Dossier gewonnen zu haben.

Viel Vergnügen bei der Lektüre.

Ihr Julien Backhaus

»Verkaufen ist alles im Leben«

Dirk Kreuter über seine Motivation, Menschen das Verkaufen zu verkaufen

Wie sind Sie dahin gekommen, wo Sie heute stehen? Wie hat sich das entwickelt?

Das Ganze hat genau vor 30 Jahren begonnen. Als Handelsvertreter bin ich in den Vertrieb gestartet. Nachdem ich erklärungsbedürftige Produkte hatte, ging es nicht nur darum den Einzelhandel und Warenhauskonzern die Produkte „reinzuverkaufen“, sondern auch dafür zu sorgen, dass diese Produkte abverkauft und durchverkauft werden. Dementsprechend gab es regelmäßige Produktschulungen. Das waren schon damals Verkaufstrainings auf die von mir vertretenen Produkte bezogen. Eine Ausbildung hatte ich dafür nicht, die kam erst viel später. Doch ich habe Talent dafür, helfe gerne anderen Menschen und kann andere Menschen begeistern. Nach ein paar Jahren habe ich die Handelsvertretungen verkauft und bin nur noch als Verkaufstrainer unterwegs gewesen.

Damals wurde ich von Organisationen und Unternehmen gebucht. Es gab eine vertriebliche Aufgabenstellung und ich habe die Mitarbeiter qualifiziert diese Aufgaben erfolgreich zu lösen. Die Ergebnisse meiner Kunden waren meine Referenzen. Die

nächste Entwicklungsstufe war dann nicht nur selbstständig zu sein, als „One-Man-Show“, sondern auch Trainer in Festanstellung auszubilden und erfolgreich zu machen. In der Spitze waren es fünf angestellte Trainer. Wir haben damals zwischen einer und zwei Millionen Euro pro Jahr Honorarumsatz fakturiert und waren sowohl

im Mittelstand, als auch bei vielen DAX Unternehmen die erste Wahl. Irgendwann wurde die Anfrage von Einzelpersonen so groß, dass wir offene Seminare angeboten haben. Diese füllten sich schnell und die Teilnehmer waren begeistert. Mittlerweile bieten wir seit 15 Jahren offene Seminare an. Doch erst 2012 haben wir uns auf diesen Bereich fokussiert. Seit 2017 machen wir nur noch ganz selten etwas für Firmenkunden. Dafür sind wir mittlerweile Marktführer in Europa für offene Seminare im Bereich Verkauf und Vertrieb. 2018 haben wir die Dortmunder Westfalenhalle gefüllt. Niemand hat es damals für möglich gehalten, dass mit dem Thema Verkauf in Deutschland an einem wunderschönen Sommerwochenende, an dem auch noch die deutsche Fußball Nationalmannschaft ihr erstes Spiel in der Weltmeisterschaft hatte, das zu realisieren ist. Wir haben es bewiesen.

Mittlerweile sind zwei bis fünftausend Teilnehmer in der Vertriebsoffensive eher der Standard, als die Ausnahme. Die ersten beiden Termine 2020 waren auch prompt ausverkauft. Heute sind es etwa fünfzig Mitarbeiter im Team und die Umsätze sind achtsellig. Der Name ‚Dirk Kreuter‘ wird etwa hundertmal häufiger bei Google gesucht, als die Gattungsbegriffe ‚Verkaufstrainer‘ und ‚Verkaufstraining‘. Was ‚Tempo‘ für das Papiertaschentuch ist, ist ‚Dirk Kreuter‘ für das Thema Verkaufen.

12 Millionen YouTube Views, fast 13 Millionen Podcast-Downloads, über 40.000 Anmeldungen zu den Seminaren jedes

Jahr, ein Guinnessbuch-Weltrekord für das größte Verkaufstraining auf diesen Planeten und noch viele weitere Erfolge. Heute bin ich Europas bekanntester und erfolgreichster Verkaufstrainer.

Welche Herausforderungen hatten Sie, diese Erfolgsregeln in Ihr eigenes Leben zu integrieren? Welche Hindernisse sind Ihnen auf dem Weg begegnet?

Die größten Hindernisse waren zwischen meinen Ohren und weniger in den Umständen zu suchen. Richtig große Ziele setzen und selber daran glauben, das war eine Herausforderung. Die richtigen Mitarbeiter für das Team auszuwählen und dann zum Erfolg zu führen, war eine steile Lernkurve für mich. Aber auch die Inhalte so an die neuen Gruppengrößen anzupassen, dass wirklich jeder Teilnehmer begeistert nach Hause geht. Wobei mir wichtig ist zu sagen, dass ich kein Motivationstrainer bin. Die Begeisterung, die Motivation sind bei mir Nebenprodukte. Motivation hält ein paar Tage, vielleicht ein paar Wochen. Ich will, dass meine Teilnehmer dauerhaft motiviert sind und sich ihre Motivation selbst generieren können. Das bedeutet, als Verkaufstrainer bekommen sie von mir Handwerkszeug, Methoden, Techniken, die sich seit Jahren bewährt haben und wenn sie es umsetzen, werden sie damit erfolgreich sein. Es ist wie eine Schablone, es spielt keine Rolle, wer die Schablone ausmalt, am Ende kommt das gleiche Bild raus. Und genauso ist es mit meinen Inhalten: Die Teilnehmer bekommen eine Schablone für noch erfolgreichere Kommunikation, für noch zielgerichteter Kommunikation.

Was hat Sie bewegt, sich in Ihrem Fachgebiet zu entwickeln?

»Die größten Hindernisse waren zwischen meinen Ohren und weniger in den Umständen zu suchen.«



»Die meisten haben Glaubenssätze in ihrem Kopf, die nicht förderlich sind.«

Verkauf und Marketing sind die beiden Fähigkeiten, die in den nächsten Jahren am besten bezahlt und am meisten gesucht werden. Produkte und Dienstleistungen ähneln sich immer mehr, es geht nachher nur noch über den Preis. Wer gut verkaufen kann, kann den Unterschied herausarbeiten. Kunden und Interessenten überzeugen und begeistern, motivieren Kaufentscheidungen zu treffen und er kann seinen Preis selbst bestimmen. Und weil diese Fähigkeiten so wichtig sind, habe ich sie für mich in den Mittelpunkt gestellt. Es gibt so viele Menschen, die hinter ihren Fähigkeiten zurückbleiben und denen will ich helfen. Damit sind nicht nur Verkäufer gemeint, sondern Verkaufen ist alles im Leben. Einen neuen Partner/Partnerin finden, Kindererziehung, Unterricht, der Bewerbungsprozess um einen neuen

Arbeitsplatz, eine Gehaltsverhandlung, all das sind typische Verkaufssituationen. Dabei helfe ich so gut wie kein anderer.

Welches Feedback bekommen Sie von den Teilnehmerinnen und Teilnehmern Ihrer Seminare und Coachings?

Die meisten haben Glaubenssätze in ihrem Kopf, die nicht förderlich sind. Das

»Für mich ist es wichtig, dass das Thema Verkaufen aus der Schmutzdecke rausgeholt wird.«

Feedback, das ich bekomme, ist, dass diese Glaubenssätze erkannt und aufgelöst werden. Damit wird der Weg frei zu mehr Erfolg in allen Lebensbereichen. Doch

damit ist es nicht getan. Die Teilnehmer geben mir das Feedback, dass sie mit den ganz konkreten und oftmals ganz simplen Handlungsempfehlungen große Erfolge verbuchen können. Andere geben mir die Rückmeldung, dass die Art und Weise, wie das Wissen und Können vermittelt wird, humorvoll ist, spielerisch und für jeden nachvollziehbar. Dabei ist es egal, ob es um B2B oder B2C geht, ob es um Produkte oder Dienstleistungen geht, physisch oder digital – es funktioniert immer.

Wo möchten Sie mit diesem Thema noch hin?

Mein Ziel ist es bis Ende 2020 eine Million Menschen in Deutschland, Österreich und der Schweiz zu besseren Verkäufern zu machen. Dabei sind wir auf einem guten Weg, ich weise nochmals auf die Zahlen zu Beginn des Interviews hin. Für mich ist es wichtig, dass das Thema Verkaufen aus der Schmutzdecke rausgeholt wird. Dass Menschen positiv über verkaufen denken und dass der Verkäufer wieder die Anerkennung in der Gesellschaft bekommt, die ihm zusteht. Darüber hinaus werden wir 2020 unsere Seminare das erste Mal auch international anbieten, auf Englisch und gleiches gilt für unsere digitalen Weiterbildungsformate: Online Coachings und Online Trainings.

Wie wollen Sie sicherstellen, dass Sie sich mit dem Thema weiterentwickeln und am Puls der Zeit bleiben?

Jedes Jahr werden die Seminare optimiert und angepasst. In diesem Jahr geht es sehr stark um das Thema künstliche Intelligenz und wie sie auf das Thema Verkauf, Vertrieb und Marketing Einfluss haben wird. Im letzten Jahr haben wir erstmals die Themen Online Marketing, Social Media Marketing und Affiliate Marketing präsentiert. Ich bin unglaublich wissbegierig in meinem Thema und deswegen bin ich sicher, dass ich auch die nächsten Jahre immer wieder den Teilnehmern neue Impulse liefern kann, wie sich noch erfolgreicher werden, sowohl im Business als auch in ihrem privaten Alltag.

Wie kann man am besten Kontakt aufnehmen?

Im Idealfall zuerst einmal über den Podcast, mehr als 500 Folgen sind online. Oder bei YouTube, mehr als 800 Videos sind hier gratis verfügbar. Aber auch mit einem Ticket für die Vertriebsoffensive. Acht Veranstaltungen, quer durch Deutschland, das ganze Jahr über. Es lohnt sich ein Wochenende in das eigene persönliche Wachstum zu investieren.

Was ist Erfolg? Das definiert jeder selbst

Warum es wichtig ist, nicht nur zu SEIN,
sondern auch zu TUN um zu HABEN



Für Erfolg im Verkauf braucht es nicht unbedingt außergewöhnliches Wissen, sondern vor allem auch Erfahrung. Die Erfahrung und das Gespür, um die verschiedenen Elemente, die im Verkaufsalltag immer wieder in Erscheinung treten, zu erkennen und miteinander in Relation zu setzen. Erfolg ist immer eine Kombination aus verschiedenen Elementen. Es ist nicht der eine Punkt, 'habe ein Morgenritual', 'lerne mit Geld umzugehen' oder 'überzeuge andere Menschen', sondern immer eine Kombination.

Zur Verdeutlichung: Es gibt Clubs, da stehen die Menschen Schlange, um rein zu kommen, in denen von früh bis spät getanzt wird und die Stimmung sensationell ist. Und dann gibt es Clubs, die leer sind und die Stimmung ist zum Einschlafen. Obwohl in beiden Clubs die DJs die gleiche Musik zur Verfügung haben. In dem einem Club weiß der DJ die Lieder so in Kombination zu spielen, dass alle Leute dahin wollen, die anderen schaffen das nicht. Die Ausgangsvoraussetzung ist gleich, doch die Art und Weise, wie die Musik kombiniert wird, das gibt den Ausschlag.

So ist es bei mir zum Thema Erfolg. Meine Erfahrung, meine Glaubenssätze und

mein Blickwinkel sorgen dafür, dass ich die meisten Menschen anders erreiche und schneller überzeugen kann, sowie schneller motivieren kann, selber an ihrem Erfolg zu arbeiten und diesen auch zu erreichen. Dabei ist mir wichtig zu sagen, dass ich kein Motivationstrainer bin, ich bin Verkaufstrainer in einem weiteren Sinne. Denn Verkaufen ist nicht nur Produkte und Dienstleistung an den Mann/Frau zu bringen, verkaufen bedeutet zielgerichtete Kommunikation.

Verkaufen bedeutet zielgerichtete Kommunikation

Warum bin ich kein Motivationstrainer? Weil es mir nicht darum geht, sich besser zu fühlen, nach einer Veranstaltung mit mir, mehrere Tage oder Wochen hochmotiviert herumzulaufen. Das ist bei uns eine Nebenwirkung. Sondern es geht mir mehr darum, ganz konkrete Handlungsvorschläge zu geben, einen roten Faden für noch mehr Erfolg. Wenn meine Teilnehmer und Kunden das dann umsetzen, werden sie

garantiert Erfolg haben. Sie haben dann die Möglichkeit, diesen Erfolg regelmäßig zu reproduzieren. Gibt es etwas Motivierenderes, als einen Schlüssel zu erhalten, der Türen öffnet, die man vorher gar nicht kannte oder die immer verschlossen blieben? Deshalb: Meine Arbeit sorgt dafür, dass die Menschen dauerhaft sich selbst motivieren können. Mit den Ergebnissen, Resultaten, die sie erwirtschaften.

Dabei definiert zuerst einmal jeder den Erfolg selbst, das ist ganz individuell. Für mich ist es das Erreichen meiner selbstgesteckten Ziele. Das muss nicht immer monetärer Art sein. Wobei es bei den Teilnehmern, die zu mir kommen, schon sehr stark um das Thema Geld geht. Dabei ist es egal ob sie in die Vertriebsoffensive, das Wochenend-Kennenlern-Seminar, oder später in die Folgeseminare oder möglicherweise in die Mastermind kommen, wo ich meine Kunden ein Jahr lang in einer kleinen Gruppe ganz intensiv begleite. Also: erstmal was ist Erfolg? Das definiert jeder selbst.

Zweitens: wo sind die Grenzen? Die Grenzen sind nicht im Außen, die Grenzen sind im eigenen Kopf! In dem Buch der kleine Prinz gibt es ein Zitat: „Um hinzukommen, musst du schon einmal da gewesen sein.“

Wenn du Erfolg haben willst, dann musst du diesen Erfolg erstmal denken können. Die Grenzen hat jeder selbst in seinem Kopf. Das hört sich jetzt komisch an. Ist alles möglich? Natürlich ist nicht alles möglich. Du kannst auch auf einem Hochhaus stehen und fest dran glauben, dass du fliegen kannst und du springst runter. Das wirst du kein zweites Mal machen, zumindest nicht ohne Fallschirm. Diese Grenzen meine ich nicht, es geht nicht um physikalische Grenzen. Es geht darum, was du als Persönlichkeit aus dir rausholen kannst.

Das ist auch mein Antrieb, nämlich am Ende des Lebens zurückzublicken und zu wissen, dass du deine Möglichkeiten soweit wie irgendwie möglich ausgeschöpft hast. Denn es gibt kein zweites Leben! Zumindest nicht in meiner Gedankenwelt. Viele leben ihr Leben, als wäre es die Generalprobe und manche hoffen darauf, dass es im nächsten Leben dann noch besser wird. Doch mir geht es darum, in diesem Leben das volle Potential auszuschöpfen.

Dabei habe ich einen besonderen Blick auf das Thema Wirtschaft. Warum ist das so wichtig? Zuerst einmal ist da die Formel: Sein – Tun – Haben. Natürlich musst du jemand sein, eine Persönlichkeit sein, um dann die richtigen Dinge zu tun, um dann die entsprechenden Resultate zu haben. Das ist der Job der Persönlichkeitstrainer, für das SEIN zu sorgen, Menschen dabei zu begleiten, eine starke Persönlichkeit zu werden. Doch bei mir kommen die nächsten beiden Stufen noch dazu. Es ist nicht nur die Persönlichkeit, die Glaubenssätze, die Überzeugungen, sondern es ist auch das TUN, konkrete Handlungsvorschläge. Gehe von A nach B ohne C und du wirst erfolgreich sein. Darüber

hinaus kommt noch der finanzielle Blickwinkel hinzu. Ich weiß, wie die Wirtschaft funktioniert und kann so auch zeigen, wie du dir ein großes Stück vom Kuchen der Wirtschaft abschneiden kannst. Ich bin davon überzeugt, dass es wichtig ist, dass du viel Geld verdienst und viel Geld hast. Warum? Es gibt eine schöne Übung: Schreibe alle deine Herausforderungen, deine Probleme, deine Sorgen auf, die du hast. Dann gehe jeden einzelnen Punkt durch und frage dich: Wenn du unlimitierte finanzielle Mittel zur Verfügung hättest, könntest du das Problem damit lösen? Ich behaupte, 99 von 100 Problemen lassen sich mit genügend Geld lösen. Deswegen ist es so wichtig, genügend Geld zu verdienen, um die entsprechende Freiheit zu haben, deine

Ziele zu erreichen. Gerade in Deutschland haben wir im Moment so einen Trend, bei dem es mehr darum geht, dass Geld etwas Böses, Schlechtes ist und die Reichen keine guten Menschen sind. Das ist ein furchtbarer Trend. Dieser Trend wird dafür sorgen, dass Deutschland als Industrienation an den Abgrund gerät. Diesem Trend will ich entgegenwirken. Geld zu haben, Geld zu verdienen, ist etwas Gutes und du kannst damit viele gute Dinge tun. Das ist der Unterschied zwischen mir und andern Persönlichkeitstrainern: Die konzentrieren sich auf das SEIN und ich noch auf die Themen TUN und HABEN.

Auf diesem Weg kann man allein schon recht weit kommen. Doch wenn du dir alles selber beibringen willst und alles selber ausprobieren willst, dann gibt es ein chinesisches Sprichwort, das sagt: Alle Erfahrungen selber machen, ist der edelste Weg, aber er dauert auch am längsten und ist am schmerzhaftesten. Deshalb ist es besser, wenn du jemanden an deiner Seite hast, der dir hilft, negative Erfahrungen und Fehler zu vermeiden. Der dir eine Richtung gibt, an den du dich wenden kannst, wenn du vor einer wichtigen Entscheidung stehst. Er nimmt sie dir nicht ab, aber er hilft dir dabei, die richtige Entscheidung für dich zu treffen. Ich spreche von einem Mentor.

Alle Erfahrungen selber machen, ist der edelste Weg, aber er dauert auch am längsten und ist am schmerzhaftesten.

In vielen Kulturen gab es schon immer einen Mentor. Da gab es immer den Stammesältesten, den Erfahrensten. Die Jüngeren sind zu ihm gegangen und haben ihn nach Rat gefragt. Er ist der Mentor, er hat keine Führungsverantwortung aber er ist mit seinem Rat an der Seite und die andern können immer noch entscheiden, was sie tun. Vor einigen Generationen war es bei uns genauso. Wir hatten die Großeltern und konnten die fragen. Weil die Großeltern nicht in der Führungsverantwortung stehen; das sind die Eltern. Oftmals war die Großmutter oder der Großvater der Mentor für Kinder und Jugendliche. Heute ist das in vielen Fällen nicht mehr so. Heute geht es darum, sich den richtigen Mentor für einen Teilbereich des Lebens

zu suchen. Und mit ihm zusammen immer wieder zu überlegen, was ist die richtige Richtung. Mit dem richtigen Mentor an deiner Seite wirst du definitiv deine Ziele schneller erreichen und weniger negativ

Wenn du Erfolg haben willst, dann musst du diesen Erfolg erstmal denken können.

ve Erfahrungen machen. Ja, heute lassen sich die meisten erfolgreichen Mentoren gut bezahlen. Das muss aber kein Nachteil sein, weil in dem Moment, wo du viel Geld für den Rat deines Mentors zahlst, in dem Moment nimmst du diesen Rat auch viel ernster. Und wie wichtig uns etwas ist erkennen wir immer daran, dass wir bereit sind, dafür zu investieren. Ob es Zeit ist, ob es ein Reiseaufwand oder ob es Geld ist. Ich kann jedem, der schneller vorankommen will, nur raten, sich einen guten Mentor zu suchen, auch wenn er Geld kostet. Immer dann, wenn du dir unschlüssig bist in welche Richtung du gehen sollst, welche Entscheidung du treffen sollst, frag deinen Mentor. Er war in seinem Leben garantiert schon einige Male an diesem Punkt. Er weiß, welche Erfahrung du dir ersparen kannst.

Teilnehmer meiner Angebote bekommen mit den richtigen Beispielen, den richtigen Übungen, einen anderen Blickwinkel auf ihre aktuellen Überzeugungen. Das ist bei mir eher spielerisch. Manchmal ist es bei mir ein Wort, ein Satz, ein Zitat, manchmal ist es eine Erfahrung. Doch es ist nicht das Wort, der Satz, das Zitat, die Erfahrung, sondern es ist der Transfer, der meine Seminare von anderen unterscheidet. Ich erlebe oft, dass Geschichten oder Metaphern in der Persönlichkeitsentwicklung eingesetzt werden und das ist gut so, das funktioniert hervorragend. Auch das hat man schon früher gemacht, die Geschichten am Lagerfeuer, die dann Glaubenssätze und Überzeugungen geprägt haben. Das Entscheidende ist aber nicht die Geschichte an sich, sondern die Ableitung aus der Geschichte, in der Trainersprache heißt es der Transfer. Das ist meine Gabe, das ist das, was ich immer wieder zurückgespiegelt bekomme. Aus einer alltäglichen Situation kann ich einen Transfer erzeugen, der anderen Menschen die Augen öffnet. So helfe ich dabei Glaubenssätze zu hinterfragen, zu ändern und Menschen dabei noch erfolgreicher zu machen, in allen Bereichen des Lebens.



»Durchschnittsmenschen
reagieren auf die Umstände,
erfolgreiche Menschen
setzen sich Ziele und
arbeiten an ihren Zielen«

TOP 10 Tipps

Erfolgreich in allen Lebensbereichen

1) Lerne verkaufen!

Wenn du große Ziele erreichen willst, brauchst du in den meisten Fällen die Unterstützung anderer Menschen. Du musst andere Menschen überzeugen, motivieren, dass sie dich unterstützen. Überzeugen und motivieren sind zwei sehr positive Wörter. Bei den meisten Menschen sind sie positiv verankert. Überzeugen und motivieren meinen das gleiche wie das Wort verkaufen, nur mit dem Unterschied, dass das Wort verkaufen bei den meisten Deutschen nicht positiv geankert ist. Deshalb mache ich diesen kleinen sprachlichen Umweg. Lerne zu verkaufen. Die wichtigste Fähigkeit in den nächsten Jahren ist andere Menschen überzeugen zu können, sprich verkaufen zu können.

2) Du musst groß denken

Einer meiner größten limitierenden Glaubenssätze war immer, dass ich mir kleine und realistische Ziele gesetzt habe. Ja ich weiß, diese kleinen und realistischen Ziele sind für andere Menschen schon utopisch groß gewesen. Doch für mich waren sie eine Limitierung. Deshalb: setz deine Ziele hoch! Realistisch? Wer bestimmt, was realistisch ist? Ich lebe in Dubai, hier sehe ich jeden Tag, was andere für realistisch halten. Wenn du mich vor 30 Jahren gefragt hättest, ob das möglich ist, was hier mitten in der Wüste entsteht, ich hätte dich ausgelacht. Setz dir große Ziele. Große Ziele sorgen dafür, dass du ganz anders denken musst und damit erfolgreicher bist.

3) Agieren

Viele Menschen sind sehr beschäftigt, aber nicht produktiv. Doch schlussendlich wird Erfolg immer nur an Resultaten gemessen.

Deshalb gilt, wir haben alle die gleiche Ausgangssituation, nämlich 24 Stunden am Tag Zeit. Die Frage ist wie du deine Zeit richtig einsetzt. Bist du beschäftigt oder produktiv? Agierst du oder reagierst du? Durchschnittsmenschen reagieren auf die Umstände, erfolgreiche Menschen setzen sich Ziele und arbeiten an ihren Zielen. Sie agieren in Richtung Zielerreichung.

4) Dein Visionboard

Das Thema Ziele hatten wir gerade schon einmal. Wichtig: unser Gehirn kann nur Bilder verarbeiten, deshalb visualisiere deine Ziele. Du musst sie ja nicht öffentlich machen, aber sorg dafür, dass du deine Ziele in Bilder fassen kannst und dir jeden Tag anschaust. Dein Unterbewusstsein wird dann die Weichen richtig stellen. Reicht das? Nein, natürlich nicht! Du musst auch etwas dafür tun, deine Ziele zu erreichen.

5) B+

Im Englischen heißt das „Be positive“ = sei positiv. Du erlebst jeden Tag Dinge, die nicht schön sind, über die du dich nicht freust. Die Frage ist, worauf fokussierst du dich? Auf die positiven oder auf die negativen Seiten des Lebens? Erfolgreiche Menschen haben die Blutgruppe B+ - be positive. Wenn du nichts positives über Jemanden oder etwas zu sagen hast, dann schweige einfach.

6) Habe eine hohe Fehlertoleranz

Was ist das Gegenteil von Erfolg? Nein, nicht Misserfolg! Der Misserfolg gehört dazu! Ohne Misserfolge gäbe es keine Erfolge. Natürlich solltest du mehr erfolgreiche Versuche haben, als erfolglose. Doch die erfolglosen zeigen dir nur einen

Weg, wie es nicht funktioniert. Und um die Frage zu beantworten: was ist das Gegenteil von Erfolg? Nichtstun.

7) Schnelle Entscheidungen

Das haben alle erfolgreichen Menschen gemeinsam: sie können schnelle Entscheidungen treffen. Wie ist das in einem Restaurant, wenn du in die Speisekarte schaust? Wie lange brauchst du, um deine Speisen auszuwählen? Ich frage mich manchmal, wenn ich andere dabei beobachte, ob sie die Karte auswendig lernen. Wenn du schon mehrere Minuten benötigst, um dein Essen auszuwählen, wie willst du dann die großen Entscheidungen in deinem Leben treffen? Entscheidungen treffen ist wie ein Muskel, den kannst du trainieren. Beginne mit den Kleinigkeiten, triff schnelle Entscheidungen bei der Speisekarte, vor deinem Kleiderschrank oder im Supermarkt.

8) Gewinner Mentalität

Spielst du um zu gewinnen oder spielst du um nicht zu verlieren? Die meisten Menschen in Deutschland spielen, um nicht zu verlieren. Sie agieren aus einer Verlustangst heraus. Was könnte passieren wenn. Sie sind sehr vorsichtig und gehen wenige Risiken ein. Wenn du auf Sieg spielst, wenn du spielst um zu gewinnen, dann gehst du kalkulierbare Risiken ein.

9) Sei schmerzfrei

Ist es dir peinlich vor fremden Menschen zu sprechen? Ist es dir peinlich öffentlich zu sprechen? Eine Umfrage hat mal ergeben, dass die Menschen mehr Angst vor einer öffentlichen Rede haben, als vor dem Tod. Das soll schon etwas heißen. Hast du Angst vor Kritik in den sozialen Medien, oder in deinem Umfeld, dann kläre das für dich! Baue ein gesundes Selbstbewusstsein auf. Vertraue dir selbst und zieh dein Ding durch! Werde schmerzfrei.

10) Dein Umfeld

Die meisten Menschen scheitern am Umfeld. Sie haben Ziele, sie sind fleißig, sie wollen gewinnen und werden doch von ihrem persönlichen Umfeld ausgebremst. An ihrem Arbeitsplatz, von ihren Freunden, Kollegen, vielleicht sogar vom Partner/der Partnerin. „Zeig mir mit wem du gehst und ich zeige dir wer du bist.“ ist eine alte Weisheit. Deshalb: dein Umfeld ist nicht gottgegeben, du kannst selbst bestimmen mit wem du wie viel Zeit verbringst. Geben dir die Menschen um dich herum Energie oder ziehen sie Energie? Hast du positive Menschen um dich herum oder Negative. Hast du Menschen um dich herum mit Zielen, die mehr vom Leben wollen oder Menschen, die in ihrem Inneren schon aufgegeben haben. Hinterfrage dein Umfeld und ändere es.

»Was ist das Gegenteil von Erfolg? Nichtstun.«

Dirk Kreuter für Sie



TÄGLICH NEU YouTube-Kanal

Täglich neue Tipps und Interviews mit
erfolgreichen Persönlichkeiten

[Kreuter.tv](https://www.kreuter.tv)

PODCAST

„Vertriebsoffensive“

Über 500 Folgen mit mehr als 10 Millionen Downloads
[kreuter.tv/podcast](https://www.kreuter.tv/podcast)



SEMINAR

„Vertriebsoffensive“

Überzeuge dich selbst und komm auf das Wochenendseminar für deinen persönlichen Erfolg!

kreuter.tv/vertriebsoffensive

Vertriebsoffensive 2020
by Dirk Kreuter

TICKET



2020
7X AUF TOUR

ZUGANG FÜR SA. + SO.



ENTSCHEIDUNG: ERFOLG.



BUCH

„Entscheidung: Erfolg“

DEIN Erfolg hängt nur von einer Sache ab:
DEINER Entscheidung.
Wie du diese triffst, zeige ich dir im Gratis-Buch.

kreuter.tv/erfolg



ERFOLG GIBTS NICHT UMSONST. ABER ZU KAUFEN

Für Erfolg musst du einen Preis bezahlen.
Und der ist nur 5 €

Jetzt als Print- oder Digital-Abonnement bestellen.
Ein Produkt aus dem Backhaus Verlag. info@backhausverlag.de

www.erfolg-magazin.de

Kostenlose iPhone-App

Available on the
App Store