

Sie lesen in: [Startseite](#) » [Nachrichten](#) » [Vertrieb & Marketing](#)

Vom Verlierer zum erfolgreichen Verkäufer

17.12.2014 – In seinem Buch „Warum keiner will, dass du nach oben kommst ... und wie ich es trotzdem geschafft habe“ berichtet Verkaufstrainer Martin Limbeck über seine Karriere voller Hindernisse und die Erfolgsrezepte seines Aufstiegs.



Bild: Redline Verlag

„Jeder Mensch auf diesem Planeten möchte fünf Dinge: eine glückliche Liebesbeziehung, gute Freunde, Gesundheit, den richtigen Job und ausreichend Geld“, schreibt Martin Limbeck in der Einleitung seines Buches „Warum keiner will, dass du nach oben kommst ... und wie ich es trotzdem geschafft habe“.

Wie es ihm ergangen ist, beschreibt er so: „Ich war in allen fünf schon ganz unten. Körper: Ich war dick und hässlich, saft- und kraftlos. Frauen: Ach du lieber Himmel! Freunde: Enttäuschungen ohne Ende. Geld: Alle hatten eine Zündapp – ich fuhr eine blöde Honda Camino, mehr war nicht drin. Job: Die beschissenste Lehre aller Zeiten hab wohl ich gemacht. Ich war lediglich ein Loser und das Leben sagte tausendmal Nein zu mir. Aus irgendeinem Grund, war ich nicht bereit, das zu akzeptieren. Das war mein eigentliches Problem.“

Seine heutige Lage fasst der Autor so zusammen: „Heute gewinne ich einen Boxkampf – und das schüttelst du dir nicht aus dem Ärmel, das verrät ich dir! Heute habe ich eine Traumfrau in den Armen. Heute habe ich Freunde, auf die ich zählen kann. Heute lebe ich in einer Villa und vor der Tür steht ... oh, ja, ich weiß, das ist heute kein Statussymbol mehr. Ein Tesla wäre cooler. Aber hey, ich habe mir mein Leben lang einen Porsche gewünscht, und jetzt habe ich zwei.“

Vom Opfer zum Gewinner

Wie er zum erfolgreichen Verkaufstrainer, Redner und Buchautor wurde, erzählt Limbeck in seinem Buch. Als eines seiner ersten echten Erfolgserlebnisse schildert er einen Rekordfang beim Angeln: „Gut in etwas sein! Zum ersten Mal gewinnen! Das Gefühl war so groß, so mächtig, damals habe ich Blut geleckt: Erfolg, gewinnen, Erster sein, das ist mein Ding!“

Die Folgen: „Sobald du anfängst dich anzustrengen, ein Ziel zu verfolgen, zu kämpfen, dich auf den Weg zu machen, sobald du anfängst Ehrgeiz zu entwickeln und erkennbar irgendetwas willst, ab diesem Moment wirst du attraktiv für andere Menschen. Plötzlich kannst du Freunde haben! ... Und das wiederum gibt dir Stärke zurück und hilft dir beim weiteren Wachsen.“

Erst schaufeln, dann scheffeln

Bei einem Auslandsschuljahr in den USA habe er das für sich wichtigste Geheimnis des Reichtums kennengelernt.

Eine beliebte Geschäftsidee war, im Winter morgens eine gute Straße und dort ein schönes Haus auszusuchen, um die Wege von Schnee freizuschippen. Ein einheimischer Freund hielt Limbeck davon ab, nach dem Auftrag dafür zu fragen.

Stattdessen fingen sie an. Als die Einfahrt fast frei war, sei der Hauseigentümer strahlend herausgekommen, habe den Jungs auf die Schultern geklopft und beiden einen üppigen Geldschein zugesteckt, berichtet Limbeck und zog daraus den Schluss: „Erst schaufeln, dann scheffeln!“

Wenn du im Leben Geld verdienen willst, dann darfst du nicht zuerst nach der Belohnung fragen, sondern musst zuerst etwas leisten. Dann geht meistens alles von selbst. Das war eine der wichtigsten Lektionen in meinem Leben.“

„Das Ziel muss der Vorteil des Kunden sein, nicht der eigene Vorteil.“
Martin Limbeck

919 „Nein“ brachten 89.000 Mark Provision

Richtig ins Akquisitionsgeschäft eingestiegen ist Limbeck nach einer kaufmännischen Lehre als Verkäufer bei einem Vertrieb für Fotokopierer, die damals noch mehrere Tausend Mark gekostet haben.

„Im ersten Jahr machte ich 1.000 Kaltakquisen. Also jeden Tag im Schnitt drei Verkaufsgespräche mit komplett Unbekannten. 919 Mal hörte ich dabei: ‚Nein‘. Im Umkehrschluss: Ich verkaufte 81 Kopierer und verdiente 89.000 Mark! Und das im ersten Jahr“, bilanziert Limbeck.

Als zentrales Erfolgsrezept nennt der Autor: „Fleiß!“ Diesem Thema wird in dem Buch ein ganzes Kapitel gewidmet.

Wichtig sei auch, hochpreisig und margenstark zu verkaufen oder es sein zu lassen. Alle vom Verkäufer genannten Zahlen, Daten und Fakten müssten immer objektiv messbar und nachprüfbar sein. Und das Ziel müsse der Vorteil des Kunden sein, nicht der eigene Vorteil. Denn alles andere trage nicht weiter als bis zur nächsten Bordsteinkante.

Der Feind in meinem Kopf

Wirklich gut zu werden, sei ein langer Weg und viel harte Arbeit. Dabei stellten sich immer wieder Menschen in den Weg, schreibt Limbeck: „Keiner will, dass du nach oben kommst. Und wenn du es trotzdem schaffen willst, musst du alle diese Gegner einen nach dem anderen überwinden.“

Manchmal sei der größte Stein im Weg nicht einer derjenigen, die sich offen in den Weg stellen. Die entpuppen sich manchmal als deine wahren Freunde. Und diejenigen, die eine helfende Hand reichten, seien nicht immer Förderer. „Sie beschwatzen dich, blenden dich, täuschen dich, um dich auszusaugen wie eine Zecke ihren Wirt“, schreibt der Autor und ergänzt:

„Doch der größte Feind deines Aufstiegs ist meistens ... derjenige, von dem du es am wenigsten glaubst. Auf den du eigentlich am meisten zählen können solltest. Der in deinem Spiel die meiste Macht hat und am lautesten beteuert, dass er will, dass du ein Sieger wirst. Er sabotiert dich oft am meisten: Du selbst! Ob du nach oben kommst oder nicht, dafür ist nur ein einziger Mensch verantwortlich: Du selbst!“

„Verkäufer ist ein ehrenwerter, ein grundlegender und unverzichtbarer Beruf, ohne den es keine Wirtschaft, keinen Wohlstand und keine Weiterentwicklung gibt.“
Martin Limbeck

Mischung aus Autobiografie und Ratgeber

Seine persönliche Entwicklung zu einer Verkäufer- und Unternehmer-Persönlichkeit legt Limbeck autobiografisch und teilweise selbstkritisch dar. Auch seinen Stolz auf das Erreichte lässt er nicht zu kurz kommen.

Aus der Reflexion seines Werdegangs leitet der Autor eine Fülle von Ratschlägen ab und ermuntert seine Leser: „Ich will, dass du deinen eigenen Weg gehst, egal, wer das verhindern will!“

Auch wolle er ein Bewusstsein dafür schaffen, dass Verkäufer ein ehrenwerter, ein grundlegender und unverzichtbarer Beruf ist, ohne den es keine Wirtschaft, keinen Wohlstand und keine Weiterentwicklung gibt.

Lesetipp

Um Verkaufstechniken geht es in dem Buch des Verkaufstrainers nur am Rande. Überhaupt ist das Werk nicht nur für Verkäufer geeignet. Es kann ebenso Angestellte und Unternehmer aus anderen Branchen für ihr berufliches Fortkommen inspirieren. Man sollte sich aber nicht daran stören, als Leser geduzt zu werden.

Das Buch „Warum keiner will, dass du nach oben kommst ... und wie ich es trotzdem geschafft habe“ von Martin Limbeck ist im [Redline Verlag der Münchner Verlagsgruppe GmbH](#) erschienen.

Es kostet als Buch (ISBN 978-3-86881-235-0) 19,99 Euro. Daneben ist es im Buchhandel für 15,99 Euro als E-Book im Format PDF (ISBN 978-3-86414-353-3) oder Epub, Mobi (ISBN 978-3-86414-448-6) erhältlich. Für den 19. Dezember ist ein Hörbuch für 37,70 Euro angekündigt.

[Claus-Peter Meyer](#)

Die Termin- und Empfehlungsquote steigern

Kunden wollen für Themen gewonnen werden. Wie der Vermittler sie in Vorträgen zu Eigeninitiative animiert, zeigt ein neues Praktikerhandbuch.

[Für mehr Informationen klicken Sie hier...](#)

Kennen Sie Ihren Marktwert?

Mit einem Inserat im Anzeigenmarkt können Sie ihn testen. Kostenlos und unter Chiffre.

[Probieren Sie es und geben Sie ein Stellengesuch auf...](#)

Ihr Wissen und Ihre Meinung sind gefragt

Ihre Leserbriefe können für andere Leser eine wesentliche Ergänzung zu unserer Berichterstattung sein. Bitte schreiben Sie Ihre Kommentare unter den Artikel in das dafür vorgesehene Eingabefeld.

Die Redaktion freut sich auch über Hintergrund- und Insiderinformationen, wenn sie nicht zur Veröffentlichung unter dem Namen des Informanten bestimmt ist. Wir sichern unseren Lesern absolute Vertraulichkeit zu. Schreiben Sie bitte an redaktion@versicherungsjournal.de.

Allgemeine Pressemitteilungen erbitten wir an meldungen@versicherungsjournal.de.