



SABRINA MEIER



**Die 7
ungeschminkten
Erfolgs - Gesetze**

Die 7 ungeschminkten Erfolgs - Gesetze

Inhaltsverzeichnis

1. EINLEITUNG	3
2. PERSÖNLICH TRIFFT DIGITAL	6
3. GEWOHNHEITEN	9
4. EINSTELLUNG ZUM KUNDEN	10
5. BEGEISTERUNG	12
6. KONZENTRATION	14
7. EINSTELLUNG / ZIELE	17
8. EINSTELLUNG / VERKÄUFERISCHE FÄHIGKEITEN + WACHSTUM	19
9. SCHLUSS	22

1. Einleitung

Dieses ebook ist ehrlich, offen und völlig ungeschminkt.

Da es für sie sehr persönlich wird, schlage ich ihnen das „vertrauliche du“ anstatt der ursprünglichen „sie- Form“ vor. Ich hoffe, dass sie damit einverstanden sind, denn in der „du- Form“ werden bestimmte Botschaften noch tiefer in ihr Unterbewusstsein eindringen und dort positiv wirken.

Einverstanden? – Danke.

Herzlich Willkommen!

Mein Name ist Sabrina Meier.

Bereits im Alter von 13 Jahren nahm ich an meinen ersten Verkaufstrainings teil.

Mein Papa war ein erfolgreicher Versicherungsverkäufer.

Heute glaube ich sagt man Finanzdienstleister.

Er meinte: „Mädchen, so lernst du was fürs Leben“. Erstens, wie du dich selbst gut verkaufst und zweitens, dreht dir so schnell keiner was an“.

Ich muss zugeben, irgendwie faszinierte mich die ganze Geschichte mit dem Verkaufen, sagen wir mal wie man Menschen zu einer positiven Entscheidung bewegen kann.

Es kam wie es kommen musste. Ich lernte den Beruf der Verkäuferin.

Über 10 Jahre arbeitete ich dann in einem Fitness-Studio und war unter anderem für den Verkauf der Mitgliedschaften zuständig. In dieser Zeit durfte ich grandiose Seminare zum Thema Verkauf, Motivation und Marketing besuchen.

Ich gehörte zu den Top-Verkäufern der Fitnessbranche.

Doch wie das Leben halt so ist, legt es uns manchmal ein paar Steine in den Weg.

Nach der Trennung von meinem Mann, stand ich plötzlich alleinerziehend mit Kind, Hund und 230.000€ Schulden da. Ich zog in eine klitzekleine Wohnung. Mehr konnte ich mir nicht leisten. Meine Tochter erhielt das Schlafzimmer. Hier passten gerademal ein Schrank, ihr über alles geliebtes Hochbett, sowie ein Schreibtisch rein.

Ich schlief im Abstellraum mit Blick in den Kellerschacht.

Die 7 ungeschminkten Erfolgs - Gesetze

Ich wusste, wenn ich eine Insolvenz vermeiden möchte und meiner Tochter und mir ein normales Leben ermöglichen möchte, muss ich verkaufen.

So arbeitete ich neben meiner Ausbildung zur Kosmetikerin weiter im Fitness-Studio, nahm noch ein zweites Studio an, das ich morgens bevor ich es mit einem Lächeln für unsere Mitglieder öffnete, putzte.

Nach Abschluss meiner Kosmetik-Ausbildung eröffnete ich mein Kosmetikstudio mit einer klaren Vision. Übrigens standen am Anfang 10 Cremedosen in meinem Regal, die ich erst einmal verkaufen musste, um sie überhaupt bezahlen zu können.

Ich hatte weder Geld für eine Homepage, Flyer, geschweige denn für Visitenkarten. Jeden Pfennig den ich verdiente zahlte ich in meine Schulden ab und investierte große Beträge in erstklassige Seminare.

Heute, über 12 Jahre danach, bin ich wieder glücklich verheiratet. Meine Tochter ist mittlerweile 18 Jahre und steht kurz vor Ihrem Abitur.

Ich lege einen großen Teil meines Einkommens zur Seite und lege diesen gewinnbringend an. Wenn ich heute zurückschaue, es sind gerade mal 12 Jahre, dann bin ich zutiefst dankbar. Klar, auch ein bisschen Stolz, dass ich den Mut hatte Geld und Zeit in mein Wissen zu investieren. Denn ohne dieses Wissen und natürlich den Mut dieses umzusetzen, wo wäre ich heute?

Genau deshalb habe ich es mir zur Aufgabe gemacht, aus tollen Kosmetikerinnen und Friseuren erstklassige Verkäufer zu machen.

Wir haben es verdient erfolgreich zu sein!

Denn wenn ich es kann – kannst du es auch!

Die 7 ungeschminkten Erfolgs - Gesetze

Laut Auswertung der DATEV für Deutschland gehören wir im tiefsten Niederbayern, in einer Kleinstadt mit knapp 9000 Einwohnern zu den Umsatzstärksten Studios Deutschlands!

Ja du hast richtig gelesen! Und wenn du auch deine Umsätze steigern möchtest, kann ich dir in diesem ebook vielleicht den einen oder anderen Tipp geben.

Jetzt habe ich mal eine Frage an dich:

Welche Vorteile könnte es für dich haben, wenn auch du meine Seminare besuchst, wo du genau dieses Wissen bekommst?

Am besten, meldest du dich, deine Freunde und Kollegen gleich an.

Dieses ebook hat eine ganz klare Botschaft:

Es geht um dich, wie du noch erfolgreicher wirst als du es jetzt bereits bist

Achtung bitte nicht weiterlesen.

Aha – Du tust es also doch, trotz meiner deutlichen Warnung?

Super!

Das finde ich spitze, denn das zeugt von viel Neugier und eigenem Willen.

Denn das hat ganz viel mit den folgenden Punkten zu tun um die es hier geht!

- deiner Einstellung
- Persönlichkeit
- Authentizität
- Begeisterung
- Leidenschaft
- Veränderung
- wilde Entschlossenheit

2. Persönlich trifft DIGITAL

Wir starten mit einer kleinen Metapher:

Ein Bauer säte Samen auf seinem Feld. Zwei Samenkörner, die nebeneinander lagen, kamen ins Gespräch: „Ich freue mich, wenn sich bald meine Sprossen durch die Erde bohren und ich die Sonne genießen kann. Ich werde meine Knospen entfalten und immer größer und stärker sein.“ Und so wuchs das erste Samenkorn.

Das zweite Samenkorn aber hatte große Angst. Zuerst müsste es eine Wurzel in die Erde bohren. Was würde im Dunkeln warten? Und wenn es durch die Erde stößt, könnte es ja von einer Schnecke gefressen werden. „Nein, ich warte erst mal ab, ob auch alles sicher ist!“

Und so blieb der zweite Samen was er war. Bis ein Vogel kam und das Samenkorn fraß.

Und genauso geht es vielen selbständigen. Aus Angst, Angst vor Veränderung, warten sie erstmal ab, bis sie aufgefressen werden.

Herzlich Willkommen im 21. Jahrhundert, in der Welt von Facebook, Google, Xing und Co.

- Wie digital muss ich sein?
- Erfolgreich im 21. Jahrhundert?
- Macht mich das Internet erfolgreicher?
- Ist es der Erfolgsgarant für die Zukunft?

Die Nutzung dieser Medien nimmt immer weiter zu und wird in den nächsten Jahren auch eine immer größere Rolle spielen. Doch was ist heute wichtig und wie wird es in den nächsten 5 oder 10 Jahren sein?

Kommunikation per E-Mail sowie eine eigene professionelle Website ist ein absolutes Muss. Die Website soll professionell gestaltet sein und bei Google soll diese auch superleicht gefunden werden.

Die 7 ungeschminkten Erfolgs - Gesetze

Hier ist es wirklich unabdingbar bei Google ganz oben auf der Trefferliste zu stehen.

Hierfür empfehle ich unbedingt, dies den Profis zu überlassen.

Diese wissen genau wie die Suchmaschine optimiert wird.

Auch auf professionelle Fotos ist unbedingt zu achten.

Ich habe letztens eine E-Mail an eine meiner Seminarteilnehmerinnen bezüglich ihres nächsten Seminars gesendet.

Jetzt kommt der Hammer:

Es ist wirklich eine superliebe und äußerst sympathische Teilnehmerin und diese antwortet nicht darauf. Weder auf die erste auf die zweite noch auf die dritte E-Mail.

Nach mehreren Anrufen habe ich sie dann erreicht, und sie meinte:

„Ja in meine E-Mails da schaue ich nur ab und zu.“

Wenn ich jetzt eine potentielle Kundin gewesen wäre?

Hätte ich dann noch mehrere E-Mails geschrieben oder angerufen?

Kann sein – kann jedoch auch sein, dass sich die Kundin denkt: Die, die hat es nicht nötig, oder diese Geschäftsfrau ist unprofessionell, oder, oder.

Kann sein das dir hier eine super A- Kundin, nett sympathisch durch die Lappen gegangen ist. Und jetzt hat eine Kosmetikerin dieser Sorte, schon eine Antwort für mich, wenn ich sie frage warum das denn so bei ihr ist.

Dann meint diese: „Ja meine Kunden schreiben keine E-Mails, oder ich habe es nicht so mit der Technik“ oder, oder, oder das sind alles – Ausreden.

Es ist Pflicht, mind. 3x täglich seine E-Mails zu checken und sofort zu antworten.

Am besten alle 3 Stunden.

Jedoch birgt das ganze digitale Netz auch Gefahren. Zu verlockend ist es, sich hinter diesen Kommunikationsmöglichkeiten zu verstecken, statt die persönliche Kundenbeziehung zu pflegen und zu intensivieren.

Auf meiner Homepage biete ich einen Rückrufservice an.

Somit bin ich digital und persönlich.

Die 7 ungeschminkten Erfolgs - Gesetze

Das heißt der Kunde kann mit mir digital in Kontakt treten.

Ich suche sofort die persönliche Ebene. Lass dich also nicht verführen, schnell eine E-Mail zu schreiben, auch wenn es im ersten Moment einfacher erscheint.

Welche Vorteile bietet der persönliche Anruf?

- Wenn man überlegt wie viele E-Mails oft für eine Terminvereinbarung geschrieben werden – der absolute Horror!
- Somit sparst du Dir wertvolle Zeit und bist persönlich mit deinem Kunden im Gespräch.

Das heißt persönlich trifft digital.

Denn was für Menschen zählt, sind Emotionen und Persönlichkeit. Oft fühlen wir uns wegen der vielen Angeboten erschlagen und treffen eben keine Entscheidung. Deswegen brauchen wir persönlichen Kontakt.

Eben – Persönlichkeit! So wie ein Live- Konzert!

Ansonsten wäre es als würdest du Musik im Radio hören.

Mal ganz ehrlich: Hin und wieder brauchen wir doch das Live- Erlebnis. Dann sehen wir welcher Mensch dahinter steht.

Die Stimmung, die Dynamik, die Persönlichkeit ist nur dort so zu spüren. Wenn wir uns das Musical im Fernsehen ansehen, selbst ganz nah dank der Kameras, werden die Gänsehautmomente nicht die Gleichen sein, wie wenn du live dabei bist.

Live ist Live!

Ob im Eishockeystadion, im Musical, im Seminar oder im Kundengespräch.

Das Internet ist auf dem Vormarsch und ein wahrer Türöffner, wenn man dieses geschickt nutzt.

Achtung! – Ich betone „Türöffner“.

Und jetzt kommt deine Chance.

Dann kommst du mit deinen Emotionen und deiner Persönlichkeit zum Zuge.

3. Gewohnheiten

Ein kleiner süßer Hund liegt auf dem Boden und jault leise vor sich hin.

Jemand fragt den Besitzer: „Warum jault Ihr Hund so jämmerlich?“

Der antwortet: „Weil er auf einem Nagel sitzt.“

Fragt der andere:

„Warum steht Ihr Hund nicht einfach auf und legt sich woanders hin?“

Das liegt daran, antwortet der Besitzer, dass der Nagel zwar so unangenehm ist das der Hund jault – Aber nicht so unangenehm das er seinen Hintern hochheben würde und ein paar Schritte weitergehen würde! Ist es nicht oft so?

Egal ob man sich unglückliche Beziehungen oder z.B. selbstständige Geschäftsfrauen anschaut. Viele Menschen halten den Schmerz aus, weil entweder er erstens nicht groß genug ist, oder zweitens er so viel Angst vor Veränderung hat, dass dieser Schmerz für ihn die bessere Wahl ist. Und wer weiß, wenn ich ein paar Schritte weiter gehe, was für Nägel da auf mich warten – wahrscheinlich viel schlimmer. Da bleibe ich lieber auf dem Nagel sitzen den ich schon kenne.

Wir werden keinen dauerhaften Erfolg erfahren, solange wir nicht bereit sind unsere Gewohnheiten zu überwinden und neue Dinge anzupacken.

Wenn ich heute 10kg abnehmen möchte, muss ich meinen Schweinehund überwinden, Sport treiben und meine Ernährung umstellen.

Wenn ich eine Top- Verkäuferin werden möchte, muss ich dafür evtl. weite Wege zu meinen Seminaren in Kauf nehmen und meine Hausaufgaben machen.

Wer nicht bereit ist sich so zu engagieren, darf sich nicht wundern, wenn dann der von ihm gewünschte Erfolg nie eintritt.

Jedoch: Arbeit die wir in sinnvolle Zeit investieren, verwandelt sich im Laufe der Zeit in

ERFOLG.

4. Einstellung zum Kunden

Liebst du deine Kunden?

Ja du hast richtig gelesen.

Mal angenommen, es kommt morgens zu dir eine Kundin in dein Geschäft.

Sie wirkt genervt und gestresst. Ihr Gesichtsausdruck ist alles andere als freundlich.

Was denkst du, mal ganz ehrlich?

Oh, schon wieder so eine Business- Tante, so eine Tussi.

Weißt du was ich denke?

Ich mag Dich!

Denn ich weiß nicht was zuvor passiert ist, dass diese Frau sich so benimmt.

Ja klar, könnte man jetzt sagen, da kann doch niemand anderes was dafür.

Da hast du absolut Recht.

Was glaubst du was passiert, wenn du Dir denkst:

– Oh schon wieder so eine Business- Tante.

Was passiert mit deiner Stimme, Körpersprache, deinem Gesichtsausdruck?

Und was passiert wenn du lächelst und denkst:

– **Dich mag ich** – damit meine ich nicht du wirst meine beste Freundin sondern als Mensch. Ich respektiere dich. Deine Stimme wird weicher und ruhiger.

Deine Körpersprache offener.

Dein Lächeln ehrlich und glaubst du auch das dies deine Kundin spürt?

Eines kann ich dir mit Gewissheit sagen: Solltest du die gleiche Haltung wie deine Kundin einnehmen, gibt es nur einen Gewinner, nämlich deine Kundin.

Ich kann aus eigener Erfahrung sagen, dass sich viele Kunden über Ihren ersten Auftritt, somit über Ihre Außenwirkung gar nicht bewusst sind. Fällt erst einmal die Fassade, sind dahinter oft wundervolle Menschen versteckt. Wie die Perle in der Muschel. Du musst sie nur suchen. Zudem kommt, dass die Menschen in der Regel nach dem Motto Wie du mir, so ich dir, behandelt werden.

Die 7 ungeschminkten Erfolgs - Gesetze

Diese Kundin ist es bestimmt nicht gewöhnt, dass sie trotz Ihres Auftretens zuvorkommend und aufrichtig freundlich behandelt wird.

Und jetzt kommst du ins Spiel du lächelst sie an freust dich aufrichtig, sie zu sehen und denkst:

Ich mag Dich!

Eines ist ganz klar: deine Kundin kauft nur bei dir, wenn sie dir vertraut.

Kauft sie nicht bei dir, vertraut sie dir nicht. Harte Worte, aber leider wahr.

Ich wiederhole:

Deine Kundin kauft nur bei dir, wenn sie dir vertraut.

Kauft sie nicht bei dir, vertraut sie dir nicht.

Das heißt, wenn die Kundin nicht bei dir kauft, findet sie dich vielleicht nett, und sympathisch, sie vertraut dir jedoch nicht und sie stellt deine Kompetenz in Frage.

Das heißt sie akzeptiert dich nicht als Expertin.

Wie fühlst du dich jetzt im Moment, wenn du dies hörst?

Wenn du das doch nun weißt, dann ist es doch eins klar wie Kloßbrühe.

Aber Vorsicht! Ich meine deine echte, aufrichtige, ehrliche liebe zum Kunden.

Nur wenn du deine Kunden liebst, werden deine Kunden dich lieben.

Ich sage dir jetzt eines: Ich habe die besten, liebenswürdigsten Kunden die es gibt. Ich würde mit keinem anderen Kosmetikstudio dieser Welt tauschen.

Das ist mein Ernst.

Sollte eine Kundin oder Kunde dieses Hörbuch einmal hören - Meine Kunden haben mein Leben bereichert und damit meine ich nicht nur den finanziellen Aspekt.

Meine Kunden beschenken mich mit Weihnachtspaketen und Mitbringsel aus dem Urlaub.

Durch die persönlichen Gespräche durfte ich schon so viel von ihnen lernen, doch das ALLERWICHTIGSTE: Sie schenken mir ihr Vertrauen.

Sie respektieren und akzeptieren mich als ihre Spezialistin und Expertin in Sachen Haut.

Und das ist das größte Geschenk das mir ein Mensch machen kann.

Und eines musst du glauben, nutze dieses Vertrauen nie, nie, niemals aus.

Sei ehrlich und loyal.

Die 7 ungeschminkten Erfolgs - Gesetze

Und egal was du tust, tue es nicht alleine wegen dem Geld. Wenn du deine Kunden und deinen Beruf liebst, kommt der Erfolg von ganz alleine.

Übrigens als ich diesen Satz mit Anfang 20 hörte, als ich in einem Fitness- Studio arbeitete und ein Seminar besuchte, dachte ich mir: Ha, Klar doch und mein Name ist die kleine Hexe Klaviklak – Kennst du noch die kleine Hexe? Wenn nicht, das ist so was wie der Harry Potter von heute. Ich habe es dann einfach umgesetzt. Zu groß war die Neugier. Und ob du es glaubst oder nicht. Dieses Lebensgesetz funktioniert auch heute noch.

Probiere es einfach!

5. Begeisterung

Wie Ralph Emerson schon sagte:

„Ohne Begeisterung ist noch nie etwas Großes geschaffen worden“

(Ralph Emerson)

Begeisterung und Leidenschaft sind der beste Brennstoff für erfolgreiches Handeln. Es gibt einen wichtigen Punkt bei diesem kann man schon fast wie eine Hellseherin vorhersagen wie erfolgreich die Kosmetikerin ist, wenn ich mich mit ihr unterhalte.

- Begeisterung –

Mal ganz ehrlich bist du morgens so richtig begeistert wenn du in die Arbeit fährst?

Bist du begeistert, wenn du die Kabine für die Kunden vorbereitest?

Bist du begeistert, wenn du deiner Kundin das neue Pflege- Produkt verkaufst bzw. verkaufen möchtest?

Wie begeistert bist du mit dem was du tust?

Bist du morgens schon heiß auf deine erste Kundin?

Oder denkst du dir, oh Frau Muster wieder und dann noch die Frau Müller und dann habe ich es geschafft! Dann ist der Tag vorbei!

Und morgen dann das gleiche Spiel von vorne.

Ich möchte es dir nur ungern so sagen, aber es ist halt einfach so.

Ich bin begeistert. Ich habe den geilsten Beruf der Welt.

Die 7 ungeschminkten Erfolgs - Gesetze

Mit meiner Begeisterung infiziere ich dann meine Mitarbeiter und Kunden.

Von welchem Verkäufer kaufst du am liebsten?

Von einem Griesgrämigen oder von einem Begeisterten?

Du musst brennen um andere zu entzünden. Begeisterung ist ansteckend.

Welche Ansteckungsgefahr geht von dir aus?

Du kannst es ganz einfach üben: Lächle! Lächle dich morgens im Spiegel an und sage dabei: „Ich bin begeistert, ich liebe meine Kunden, und ich liebe mich“.

Das ist mein Ernst, deshalb wiederhole ich es noch einmal.

Lächle dich morgens im Spiegel an und sage dabei: „Ich bin begeistert, ich liebe meine Kunden, und ich liebe mich“.

Warum fällt es dann so vielen Menschen schwer Begeisterung zu versprühen?

Ganz einfach. Sie nehmen die Dinge nicht bzw. durch eine andere Brille war.

Und jetzt fragst du dich vielleicht, wie soll ich mich selber begeistern von innen?

Häh?

Ich erkläre es dir

DANKBARKEIT und wahre innere Freude führen mitunter dazu.

Sei dankbar für das was du erlebt hast

- mit Sonnenstrahlen aufgeweckt zu werden
- den leckeren Cappuccino zur Mittagspause
- das tolle Gespräch mit der Kundin
- das Lächeln deines Mannes
- das du gesund bist

Und darum: Lächle und sage Danke. Danke dass ich darf!

Wie viele Menschen sehen alles was sie nicht haben, anstatt für Dinge dankbar zu sein, die sie haben.

Und weil wir gerade bei dürfen sind kommen wir schon zum nächsten wichtigen Punkt.

6. Konzentration

Klar wir dürfen in unserer Branche ziemlich viel anbieten.
Hier reicht oft schon ein Tages- Workshop.
Was ich ganz und gar nicht befürworte.
Ist es wirklich sinnvoll, alles anzubieten?

Viele Kosmetikerinnen bieten über

- Nagelmodelage
- Fußpflege
- Zehenmodelage
- Naturnagelverstärkung
- Massagen (oft über 30 verschiedene)
- Suggesting
- Waxing
- Apparativer Kosmetik
- Körperbehandlungen
- Permanent Make- up

ach ja und jetzt noch Wimpernverlängerung bis hin zu 30 verschiedenen
Gesichtsbehandlungen alles an. Was könnte hierfür der Grund sein?
Die Kosmetikerin meint, je größer das Angebot desto a) mehr Umsatz macht sie, und b)
desto höher steigt ihr Ansehen bei den Kunden bzw. in der Gesellschaft.

Jetzt habe ich mal eine Frage an dich: Angenommen du brauchst dringend eine Knie
Operation und hast die Möglichkeit zu wählen.
Du kannst zu einem Mediziner gehen der alles macht, der macht Hüfte, Herz,
Sprunggelenke, Fettabsaugung und auch Knie Operationen.
Und du hast die Möglichkeit zu einem Knie- Spezialisten zu gehen.
Er ist Spezialist für Knie Operationen.
Die Patienten kommen von weit und breit, da er einen ausgezeichneten Ruf hat.
Wem würdest du mehr vertrauen?
Wo würdest du hingehen?

Die 7 ungeschminkten Erfolgs - Gesetze

Zu dem Arzt der alles macht, oder zum Knie- Spezialisten?
Denkst du, dass ein Arzt in allen Dingen gleich gut ist?

Und jetzt mal Hand aufs Herz, denkst du, das du alle Dienstleistungen die du anbietest gleich gut kannst?

Wenn ja, dann herzlichen Willkommen Superwoman!

Es wird, nie, nie, nie funktionieren.

Wenn du Mitarbeiter hast, kannst du die Aufgaben verteilen, so dass jeder auf die Dinge spezialisiert ist, in denen er auch Erstklassig ist.

Und trotzdem bleibt der Grundgedanke.

Wie wirken du und dein Unternehmen nach außen?

Wie nehmen dich deine Mitmenschen da draußen wahr?

Für was stehst du im Kopf der Kunden?

Worauf bist du spezialisiert?

Das heißt nicht, dass du nur eine Sparte anbieten sollst.

Jedoch erfordert es jede Menge Mut und Selbstbewusstsein sich zu positionieren, (mehr zum Thema Positionierung erfährst du in meinen Seminaren).

Doch die meisten haben Angst.

Zum Beispiel: Ich biete Permanent- Make-Up bei uns im Studio an.

Weder ich noch meine Mitarbeiter machen dies.

Warum?

Ganz ehrlich, wenn ich einmal pro Woche Permanent- Make-Up mache, ist doch die Wahrscheinlichkeit, wenn das jemand fünfmal am Tag macht, wesentlich größer, dass diese Kosmetikerin schon alleine durch ihre Übung eine bessere Arbeit abliefert als ich.

Und mein Motto: Wenn ich keine Expertin in diesem Gebiet werden kann oder möchte, dann hole ich mir Experten und kooperiere mit ihnen.

Die 7 ungeschminkten Erfolgs - Gesetze

Viele Kosmetikerinnen glauben, sie müssten jede neue Massage, jedes neue Produkt und jede neue Behandlungsmethode in Ihr Programm aufnehmen damit sie „IN“ sind.

Ich persönlich bin sehr offen für NEUES.

Und hier ein wichtiger Leitsatz:

Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit!“

Jedoch unterscheiden folgende Punkte ob ich ein neues Produkt aufnehme, ein Gerät kaufe oder eine neue Behandlung anbiete.

Hier sind nur ein paar Punkte, die unbedingt beachtet werden sollten.

Wenn ich mir ein Gerät kaufe, verlasse ich mich nicht auf die Angaben des Herstellers, in Bezug auf Wareneinsatz bzw. Amortisierungs- Kosten.

Reine Erfahrung ! Ich mache immer meine eigene Rechnung.

Denn hier müssen auch neben den variablen, die fixen Kosten berechnet werden und diese sind ja bei jedem unterschiedlich.

Ich frage mich immer, für wie viele Kunden ist diese Produkt, diese Behandlung interessant?

Wie viele Behandlungen zu welchem Preis muss ich Durchführen, damit sich das Gerät zum Beispiel nach ein, zwei oder 3 Jahren amortisiert hat?

Mit welchen Reparaturkosten, Folgekosten, Instandhaltung, Stromverbrauch ist zu rechnen und welchen Bonus erhalte ich?

Ja richtig. Welchen Bonus erhalte ich, denn gute Verkäufer sind immer erstklassige Einkäufer, sie erhalten beste Konditionen bei Firmen und Banken.

Vor allem welchen wirklichen Nutzen biete ich meinen Kunden dadurch?

Welche anderen Anbieter gibt es noch?

Warum genau soll ich diesem Anbieter, dieses Gerät abkaufen?

Das sind nur ein paar Punkte die ich immer beachte.

Jetzt bleibt nur die Frage: Als was möchtest du da draußen wahrgenommen werden?

Als Allrounderin oder Expertin?

Entscheide selbst!

7. Einstellung / Ziele

Wenn ich meine Seminare beginne frage ich immer am Anfang, was erwartest du in den nächsten zwei Tagen von diesem Seminar?

Ich höre immer wieder

- Ich lass mich mal überraschen
- Ich möchte mir das ganze einfach nur mal anhören
- Ja ich bin schon richtig gut – ich bin schon super – ich möchte mir jetzt nur mal jemand Neuen anhören
- Ich weiß noch nicht, das kann ich erst am Ende sagen
- Ich habe schon so viele Trainings besucht – ich bin schon seit 15 Jahren selbstständig, ich habe keine Erwartungen

Soll ich dir was sagen?

Wer nichts erwartet, bekommt auch nichts!

Jetzt stell dir mal vor du möchtest heute mit dem Wohnmobil eine Rundreise machen.

Du möchtest über Österreich, zum Gardasee nach Verona weiter nach Rom dann ins schöne Kalabrien, mit der Fähre nach Sizilien übersetzten und im Anschluss noch ein paar Tage am Stromboli verbringen, bevor du mit neuen Eindrücken und Erlebnissen die Heimreise antrittst. Wirst du diese Ziele erreichen, ohne dir vorher Gedanken zu machen, wohin die Reise geht?

Nein, mit großer Wahrscheinlichkeit nicht.

Und was machst du mit allergrößter Wahrscheinlichkeit?

Du gibst die Route in dein Navigationsgerät ein.

Sollte das Navigationsgerät ausfallen, hast du zur Sicherheit noch einen Atlas dabei!

Warum planen die meisten Kosmetikerinnen ihren zwei Wöchigen Italien Urlaub besser als ihre Zukunft?

Zudem wissen sie über jeden Brückentag Bescheid.

Und dann frage mal nach der Seminarplanung für das nächste Jahr.

Die 7 ungeschminkten Erfolgs - Gesetze

Dann höre ich oft: „Das mache ich, wenn ich mehr Zeit habe“.

Und oft höre ich auch, ich muss so viele Stunden arbeiten, da habe ich keine Zeit um Seminare zu besuchen.

Und wenn ich dann so in die Runde blicke, dann frage ich mich oft, wo ist die Energie?

Sie sind müde weil sie so viel arbeiten müssen, damit sich das Geschäft lohnt.

Und warum lohnt es sich nicht?

Weil sie nicht, oder zu wenig verkaufen!

Weil sie kein System haben das funktioniert!

Dann Frage ich: „Hey Leute wer von Euch macht Sport“?

Ich meine keinen Leistungssport, sondern einfache Bewegung wie Laufen, Radfahren, Fitness, Yoga oder Tanzen.

Natürlich regelmäßig, also nicht einmal im Jahr sondern ein bis zweimal pro Woche.

Was antwortet der größte Teil der Teilnehmer?

Wenn ich erst mehr Energie habe, dann werde ich anfangen Sport zu treiben.

Falsch!!!

Die Energie kommt, wenn wir Sport treiben.

Sobald ich mehr Zeit habe, werde ich Seminare besuchen.

Auch falsch!!!

Mehr Zeit bekommst du, wenn du die richtigen Seminare besuchst.

8. Einstellung / verkäuferische Fähigkeiten + Wachstum

Hier kann man Seminare in zwei Gruppen einteilen.

Die eine Gruppe, das sind Seminare, die sind meistens sehr, sehr angenehm und die kosten auch nicht viel Geld.

Hier steht Entertainment und Wohlgefühl im Vordergrund.

Da geht es darum, dass du als Teilnehmerin richtig „gebrauchpinselt“ wirst.

Die Komfortzone verlassen und über deinen Schatten springen – Fehlanzeige.

Hier sitzt du als Zuhörer, statt aktiv mitzuarbeiten!

Ich möchte nicht abstreiten das solche Seminartage äußerst angenehm sein können, ja fast schon ein Wellnessstag.

Jetzt ehrlich, was bringt dir solch ein Tag?

OK – nette Gespräche mit Kollegen und vielleicht auch kurzfristige Motivation.

Und was kostet dich dieser Tag an Arbeitsausfall?

Dann gibt es Seminare, da geht es um dich, um dich und deine Weiterentwicklung.

Hier ist es kein Wellnessstag, dein Kopf raucht. Du verlässt deine Komfortzone und zwar mehr als einmal. Du lernst Dinge sofort umzusetzen indem du es tust. Möchtest du Wellness oder aktiv lernen?

Das ist hier die Frage.

Oder glaubst du, dass Stargeiger David Garrett nur vom Zuhören lernte wie man Geige spielt?

Durch Zufall kenne ich eine Kundin, diese hat auf Mallorca in einer Finka Urlaub gemacht und stell dir vor die von David Garrett ist genau daneben.

Und weißt du was Garrett morgens als erstes getan hat?

Richtig – Er hat geübt!

Kennst du einen Profi- Fußballer der nur vom zuschauen Profi- Fußballer geworden ist?

NEIN!

Die 7 ungeschminkten Erfolgs - Gesetze

Und warum wird dann in den meisten Verkaufs-Trainings nur zugeschaut, zugehört, manchmal gekichert und eventuell noch genickt?

Ganz einfach, es ist einfacher, es ist bequemer, ja fast schon kuschelig.

Nestwärme.

Ich habe jetzt eine Frage und beantworte diese bitte ganz ehrlich für dich selbst:

Wie haben sich diese etwas harten Worte für dich angefühlt?

Hast du vielleicht bereits überlegt mit dem lesen aufzuhören?

Dann hast du es bitter nötig!

Denn vielleicht hast du dein Gewissen damit gefüttert.

Hauptsache zwei Seminare pro Jahr, maximal 700€, Catering und Hotel inklusive.

Aber so funktioniert das leider nicht.

Stell dir vor, was ich für eine grottenschlechte Verkäuferin wäre, meine Leistung für dieses Geld anzubieten.

Jeder TOP- Verkaufstrainer wird doch nicht für weniger Geld arbeiten als für den Betrag den er selbst pro Tag erzielen kann?

Und ganz ehrlich – Hierfür gibt es nur eine Möglichkeit.

Er kann selbst nicht gut verkaufen.

Beziehungsweise er kann sich nicht selbst gut verkaufen.

Von wem möchtest du lernen?

Von Rednern oder Verkäufern?

Wenn du jetzt sagst, ich bin aber nicht bereit für ein Seminar Geld zu investieren, ist das auch OK.

Nur merke dir, du bezahlst nie für den einen, oder die zwei Tage, du bezahlst immer für das Wissen, dass sich dein Coach die letzten 20 oder 30 Jahre angeeignet hat.

Ich persönlich investiere in meine Berufliche und persönliche Weiterentwicklung mind. 8000€ Jährlich.

Hingegen fast 0 Euro in die übliche klassische Werbung.

Die 7 ungeschminkten Erfolgs - Gesetze

Wenn ich sehe wieviel Geld für Werbung und teilweise sinnloses Marketing ausgegeben wird, wird mir ganz schlecht. Wenn meine Kolleginnen dieses Geld in Wissen und Seminare investieren würden und dadurch zum Beispiel mehr verkaufen, wären dieses Geld und diese Zeit sinnvoll eingesetzt.

In den letzten beiden Jahren habe ich sogar bis zu 20.000€ Jährlich in mich investiert. Vielleicht hast du jetzt im Moment den Gedanken: „Die kann es sich ja leisten!“
Erinnere dich bitte an meine Geschichte, die ich dir am Anfang dieses Hörbuches erzählt habe. Ich hatte nichts. Jedoch jeden Euro in mich und in mein Wissen investiert.
Zuerst musst du sähen um ernten zu können

Und soll ich dir was sagen?

Hier ist mein Arbeitsausfall noch gar nicht mit einberechnet.

Und der ist wesentlich höher.

Weißt du, wenn ich eines von meinen Coaches gelernt habe dann ist es

Frage nie was es dich kostet, sondern stets was es dir bringt.

Warum erzähle ich dir das alles?

Dies ist der Beginn einer erfolgreichen Geschäftsfrau.

- Hallo wir leben im 21 Jahrhundert!
- Es reicht nicht mehr einfach nett zu sein und hin und wieder neue Behandlungsmethoden zu präsentieren.
- Es reicht auch nicht mehr ein oder zwei Kuschelseminare pro Jahr zu besuchen.

Wenn du in Zukunft erfolgreich bleiben oder werden möchtest, musst du neue Wege gehen.

Wenn du es nicht tust – Tun es andere.

Dann tun es eben deine Mitbewerber.

Tja und jetzt ist hier die Frage, wo möchtest du hin?

Wie Lao-Tse schon sagte:

**„Leben ist wie Rudern gegen den Strom.
Hört man damit auf, treibt man zurück“.**

(Lao-Tse)

9. Schluss

Ich habe eine Frage:

„Was ist dein Lieblingsessen?“

Nehmen wir es einfach mal an, es ist Chicken Ticka Massala.

Stell dir einmal vor, du möchtest einem Freund etwas Gutes tun und ihn in den Genuss, des besten Essens der Welt kommen lassen: Chicken Ticka Massala!

Du lädst ihn fürs Wochenende ein und bereitest alles vor. Am Nachmittag aber ruft er an und sagt: „Mir ist etwas dazwischengekommen, ich kann nicht kommen. Schick mir das Rezept aber zu, ich schau es mir dann gleich an.“ Glaubst du, dass dein Freund jemals erfährt, was im Gutes entgangen ist?

So ist es auch bei meinen Seminaren. Nur, wenn du, deine Mitarbeiter und Kollegen diese direkt vor Ort erlebt, könnt ihr das geballte Wissen mit nach Hause nehmen.

Denn LIVE ist LIVE!

Ich freue mich wenn du den einen oder anderen Tipp aus diesem Hörbuch, ab morgen in dein Geschäftsleben, aber auch in dein privates Leben integrieren kannst, weil du weißt das deine Einstellung der Erfolgsfaktor Nummer eins ist.

Außerdem freue ich mich wenn wir uns auf einem meiner Seminare persönlich kennenlernen.

Herzlichst

Deine Sabrina Meier

Die 7 ungeschminkten Erfolgs - Gesetze

WER IST SABRINA MEIER?

Sabrina Meier kennt alle Probleme aus eigener Erfahrung – und sie kennt die Lösungen und kann sie glaubhaft vermitteln!

Seit ihrem 13. Lebensjahr nimmt sie regelmäßig an Verkaufstrainings teil. Nach ihrer Scheidung und einem Berg Schulden absolvierte sie als alleinerziehende Mutter eine Ausbildung zur Kosmetikerin und im Jahr 2011 eine weitere Ausbildung zur Fachwirtin für Ganzheitskosmetik (HWK), die ihr ausgezeichnete betriebswirtschaftliche Kenntnisse vermittelte.

Sie startete schließlich mit 10 Cremedosen im Regal. Der Erfolgsdruck war enorm, aber sie setzte sich durch, denn sie wollte „eine der erfolgreichsten Kosmetikerinnen Deutschlands“ werden.



Das ist ihr gelungen – mit „Power-Beauty-Selling“!

Ihr selbst entwickeltes Verkaufssystem „Power-Beauty-Selling“ lässt sich zu Hause sofort 1:1 umsetzen. Das gesamte Training ist hautnah an der Praxis und führt die Teilnehmer in Rekordzeit zum Umsatzsprung.

Denn Sabrina Meier ist keine Rednerin, sondern eine Vollblut-Verkäuferin eine Umsatz-Queen, die weiß, was geht und was nicht geht.

Profitiere auch du vom „Power-Beauty-Selling“ und hilf deinem Umsatz nachhaltig auf die Sprünge! Werde Powerfrau in deinem Business und entdecke deine fantastischen Wachstumsmöglichkeiten!

Die 7 ungeschminkten Erfolgs - Gesetze

Dieses ebook ist ein urheberrechtlich geschütztes Eigentum.

Die unerlaubte Verbreitung, auch auszugsweise, wird überwacht und bei Zuwiderhandlung straf- und zivilrechtlich verfolgt.

Impressum:

Angaben gemäß § 5 TMG:

Frau Sabrina Meier

Die Umsatz-Queen

Fachwirtin für Ganzheitskosmetik (HWK)

Zum Großen Pfahl 10

94267 Prackenbach

Kontakt:

Telefon: +49 (0)9942-8091990

Fax: +49 (0)9942-904718

E-Mail: info@sabrinameier.de

Steuernummer: 170/236/11279

USt. ID: DE 152998554

Autor dieses ebooks: Sabrina Meier

Trotz sorgfältiger Prüfung kann keine Haftung über die in diesem ebook vermittelten Informationen übernommen werden. Die Überprüfung und Anwendung der Einzelnen Informationen obliegt jedem einzelnen Leser.

Wir wünschen Ihnen viel Freude und wertvolle Impulse mit dem ebook.

Die 7 ungeschminkten Erfolgs - Gesetze

Mehr Infos, im Internet finden Sie auf www.sabrinameier.de