Jürgen Kohl

“Sich verkaufen”

Persönlichkeitsmarketing und Rhetorik = Erfolg

Vertriebsmitarbeiter Innendienst Außendienst
Ingenieure Techniker

www.jk-selfmade.de

erteilt IHNEN gerne auf Wunsch Auskunft über aktuelle und persönliche Referenzen

Unsere zufriedenen Auftraggeber

- ✓ Unitech Kühlschmierstoffe, Attendorn
- ✓ DaimlerChrysler Aerospace
- ✓ Deutsche Bobinet, Trier
- ✓ MTV, Ottobrunn
- ✓ Volksfürsorge
- ✓ Berliner Versicherungen
- ✓ Stadtwerke Düsseldorf
- ✓ Stadtwerke Elmshorn
- ✓ VETTEN Fördertechnik
- ✓ Federn Brand Werkzeugbau
- ✓ Schäfer-Shop, Betzdorf
- ✓ Sieper Werke GmbH
- ✓ Bayer Leverkusen
- ✓ Sektkellerei St. Rochus
- ✓ 4711 Eau de Cologne
- ✓ Elektrolux
- ✓ Auswärtiges Amt Bonn / Berlin
- ✓ Mannesmann AG
- ✓ Hotelgruppe Ramada
- ✓ Parkhotel Nümbrecht
- ✓ Parkhotel Akzent Biedenkopf

Entscheidend für IHREN Erfolg ist IHRE Persönlichkeit – und nicht IHR Produkt

KURZPORTRÄT DES AUTORS

Jürgen Kohl

***9. 11. 1948**

- ☞ **Industrie- und Großhandelskaufmann vier Jahre Außendienst (Werbung, Verkaufsförderung, Verkauf)**
- ☞ **Besuch der Berufsfachschule in Nagold und Neuwied**
- ☞ **Ausbildung: Betriebswirtschaftslehre, Marketing und Psychologie**
- ☞ **Leiter der Abteilung Aus- und Weiterbildung im Handel – Bereich Warenhauskonzerne**
- ☞ **Mitglied verschiedener Prüfungsausschüsse der IHK und Arbeitskreise der Ausbilder**
- ☞ **Absolvent der Trainer-Akademie, München**
- ☞ **Gordon-Führungstraining, Managerkonferenz**

Seit 1983 Inhaber der Firma Selfmade Training, Altenkirchen / Ww.

Verschiedene Fernsehauftritte: SAT 1 / Kabel 1

„SICH VERKAUFEN“

**PERSÖNLICHKEITS-
MARKETING
und
RHETORIK
=
Erfolg**

Jürgen Kohl

„SICH VERKAUFEN“

**PERSÖNLICHKEITS-
MARKETING
und
RHETORIK
=
Erfolg**

**Vertriebsmitarbeiter
Innendienst - Außendienst
Ingenieure - Techniker**

VULKAN VERLAG ESSEN

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationabibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über

http://dnb.ddb.de

abrufbar.

ISBN 978-3-8027-8519-1

© Copyright 2009 by Selfmade Training, Altenkirchen /Ww.

Alle Rechte vorbehalten. Das vorliegende Buch ist in allen seinen Teilen urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags und des Autors unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Verfilmungen jeglicher Art, Tonträger jeder Art sowie die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronische Datensysteme.
Ebenso rechtlich geschützt ist der im Buch befindliche Aufkleber „Bitte lächeln...“.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürfen.

Das vorliegende Werk wurde sorgfältig erarbeitet. Dennoch übernehmen Autor und Verlag für die Richtigkeit von Angaben, Hinweisen und Ratschlägen sowie für eventuelle Druckfehler keine Haftung.

Umschlaggestaltung: Jürgen Kohl
Satz und Gestaltung: Gisela Kohl

Vulkan-Verlag GmbH
Huyssenallee 52-56, 45128 Essen (Deutschland)
Telefon: +49 (0)201 82002-0, http://www.vulkan-verlag.de

Lektorat: Wolfgang Mönning
w.moenning@vulkan-verlag.de

Danksagung und Widmung

Herzlichen Dank sage ich allen, die es mir ermöglicht haben, dieses Buch zu schreiben, besonders

Frau Dipl. Kauffrau Ute Jasper, Haus der Technik, Essen.

SIE hat mich nach langjähriger Zusammenarbeit und vielen erfolgreichen Seminaren angehalten, dieses Lehrbuch der Verkaufsrhetorik zu schreiben.

Ein ♥ liches Dankeschön möchte ich auch an meine Frau richten, die in vielen Abendstunden ebensoviel Zeit und Geduld (verschiedene Textpassagen mussten mehrmals um- und neu geschrieben werden) investiert hat.

Dieses Buch widme ich meinen beiden noch jungen Töchtern Janine und Chantal, die eine erfolgreiche Zukunft vor sich haben.

Jürgen Kohl

Einige wichtige Anmerkungen zu diesem Arbeitshandbuch der Verkaufs- und Persönlichkeitsrhetorik

Theorie und Praxis klaffen für viele Leser und Anwender oft auseinander. Das vorliegende Arbeitsbuch soll Ihnen helfen, diese Kluft zu überwinden und dazu beitragen, dass SIE sich sicherer fühlen. Dieses Fachbuch **sollten SIE mehrmals lesen** und die angebotenen Übungen und Trainingseinheiten gezielt an verschiedenen Orten und zu unterschiedlichen Gelegenheiten umsetzen.
Die Spielregeln der Rhetorik sind sehr vielseitig. Nicht alle sollten und können SIE in unterschiedlichen Situationen gebrauchen.
SIE möchten erfolgreicher werden, an Ihrer persönlichen Selbstdarstellung arbeiten, dann haben SIE sich ein lohnendes ZIEL ausgesucht.

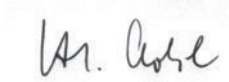
ERFOLG ist kein Zufall,
ERFOLG ist planbar!

Wachstum ist ein Naturgesetz!

Dass SIE sich einem Persönlichkeitstraining freiwillig nach der Selfmade-Methode unterziehen wollen, begrüße ich. Hierfür spreche ich Ihnen **Lob und Anerkennung** aus. Einigen Kernaussagen in diesem Buch werden SIE wiederholt begegnen.
Jedes Kapitel sollten SIE **mindestens zweimal lesen bzw. bearbeiten.**
Benutzen SIE einen Textmarker, einen gelben, roten oder einen grünen.

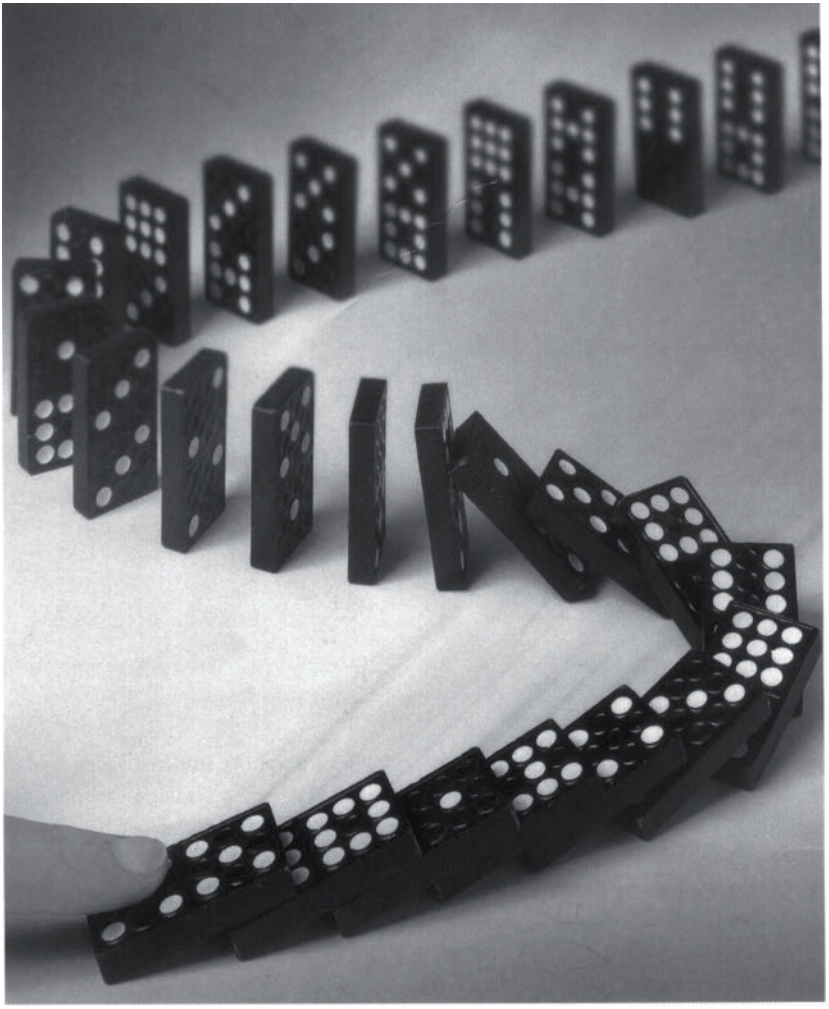
Ihnen wünsche ich jetzt viel Erfolg!

Altenkirchen/Ww., Frühjahr 2009



Jürgen Kohl

Was ist Ihr Wunschziel: sporadische Ratschläge oder Erfolgsanstöße in Serie?



Acht Stufen zum Erfolg

(von Norman Vincent Peale)

Nennen SIE Ihr wichtigstes ZIEL im Leben.

Gebrauchen SIE Ihre Fantasie, um Ihre Wünsche anzufachen.

Wundern SIE sich nicht, wenn SIE für das, was SIE bekommen, bezahlen müssen.

Geben SIE Ihrem Unbewussten die richtigen Signale.

Machen SIE sich darauf gefasst, vorübergehend zu versagen.

Glauben SIE an die Kraft des Gedankens, Dinge zu ändern.

Erheben SIE nie Anklage gegen sich selbst.

Verbauen SIE sich nicht mit Ausreden selbst den Weg.

Lieber Leser, dass SIE motiviert sind, davon bin ich überzeugt, das haben SIE mit dem Kauf des Buches bestätigt. Trotzdem werde ich SIE zu einem späteren Zeitpunkt noch einmal mit dem Thema **„Eigen- und Fremdmotivation“** beschäftigen.

Hier mein erster Leitspruch, der mich auch in meiner täglichen Arbeit begleitet!

Wer sich selbst nicht motivieren kann -
kann auch andere nicht motivieren!
JK

Auf Seite 135 können SIE sich ausführlich in die Inhalte der acht Stufen hineinlesen.

Wir sind uns ja nach der kurzen Einleitung einig: Die Lehre von der ganzheitlichen Rhetorik ist mehr als nur reden.

In der Schule wurde uns beigebracht, wie viele Kilometer der Rhein lang ist, welche Nebenflüsse in den Rhein fließen, wie viele Einwohner Deutschland und England haben und wie die Hauptstädte Europas heißen. Aber **selbstsicheres Auftreten sowie Redegewandtheit** wurden uns nicht vermittelt. Noch heute vermisse ich in der Schule diese Themenbereiche.

Die Selbstsicherheit frei aufzutreten, begeisternd und überzeugend auf andere einzuwirken, Vertrauen zu erwecken, Fachkompetenz zu vermitteln und Mitarbeiter oder eine Gruppe zu motivieren, können SIE mit Hilfe von rhetorischen Mitteln steigern; dies wiederum führt zu beruflichem sowie privatem Erfolg.

Nicht WAS ich sage, sondern WIE ich es sage, nicht WAS ich verkaufe, sondern WIE ich es verkaufe, das ist entscheidend!

Umgang mit Angst und Lampenfieber!

Liebe Leser, bitte glauben SIE mir:

Angst ist der schlechteste Ratgeber!

Unter realistischen Gesichtspunkten braucht kein Mensch Angst zu haben. Ich behaupte: 90 % aller Hemmungen und Angstgefühle bilden wir uns nur ein. SIE hindern uns, uns in der jeweiligen Situation erfolgreich darzustellen.

Es ist mehrfach in der Praxis bewiesen worden - rund 80 % aller Sorgen (kleine wie große, geschäftlich wie private), die wir uns machen, sind völlig unnötig! Die tägliche Praxis bestätigt diese Aussage.
Haben Sie schon vor einer Personengruppe von 20, 50 oder 100 Personen und mehr eine Rede, einen Vortrag gehalten? Zum Beispiel bei einer Betriebsversammlung, Hochzeitsfeier, Jahreshauptversammlung, in Ihrem Verein, bei einem Grillfest!

Für mich eine Erfolgsmaxime!

70 % des Erfolges ist die Vorbereitung!

In unserer Leistungsgesellschaft sind wir alle zum Erfolg verdammt. Der zweite Platz zählt leider nichts mehr. Der größte Feind Ihres / meines Erfolges ist die Routine.
Warum sollte ich mich vorbereiten?
Dieses Aufgabengebiet bearbeite ich schon seit 15 Jahren.
Diese Arbeit habe ich schon tausendmal gemacht
Ich weiß wovon ich rede.
Den Kunden kenne ich schon seit acht Jahren.

Wir alle sind Weltmeister - ohne Prüfung - in Sachen **Ausreden,** besonders wenn es z.B. um eigene Fehler, Misserfolge, schlechte Ergebnisse geht.

Ich wiederhole mich noch einmal!

Mein persönlicher Grundsatz um erfolgreich ans ZIEL zu kommen heißt:

70 % des Erfolges ist die Vorbereitung!

Einen großen Teil Ihrer Ausreden finden SIE auf Seite 16.

SIE suchen ein Inhaltsverzeichnis für dieses Arbeitsbuch?

Wofür?

Wollen SIE sich nur die „Rosinen“ heraussuchen?

Sich abheben von der Masse - **andere Wege gehen** - so habe ich viele Erfolge verbucht (im Kleinen wie im Großen)!
Wenn SIE sich so verkaufen wie die Masse, gehören SIE für mich zum Durchschnitt. Möchten SIE zum Durchschnitt gehören?
An Stelle eines Inhaltsverzeichnisses finden SIE am Ende des Buches ein Stichwortregister.
Ungewöhnliche Erfolge sind nur mit ungewöhnlichen Methoden zu erreichen!
Wichtig für SIE zu wissen ist, dass durch den Wiederholungseffekt bessere Ergebnisse erreicht werden!

1. *Erfolgsorientiertes Handeln entsteht durch Training und Wiederholung.*

2. *Dadurch entstehen mehr persönliche Stärken.*

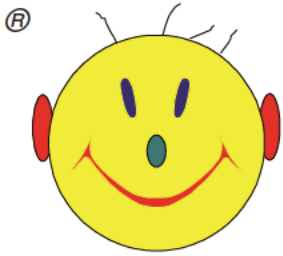
3. *Einzelne Arbeitsabläufe werden besser aufeinander abgestimmt.*

4. *Einfühlungsvermögen entwickelt und verstärkt sich. Es entsteht mehr Fantasie, Spontaneität und Kreativität.*

5. *Selbstsicheres Auftreten, Überzeugungskraft sowie Selbstvertrauen festigen sich.*

- Sprechen SIE die Bedürfnisse und Gefühle Ihrer Gesprächspartner an.

- Wenn SIE nicht ausdrücklich den Auftrag haben einen Vortrag zu halten, dann suchen SIE bitte den Dialog mit Ihrer Gruppe / mit Ihren Gesprächspartnern.



- Die Beziehungsebene („Bauchsprache“) bestimmt die Sachebene / Verstandesebene. In der Fachsprache nennen wir das einmal den affektiven Bereich und zum anderen den kognitiven Bereich.

- Sprechen SIE mehr **Lob und Anerkennung** aus. Es kostet nichts und bewirkt so viel!

- Wenn es um Lob und Anerkennung geht, sind wir alle so geizig wie Schotten und Schwaben.
  Wann haben Sie das letzte Mal Ihre/-n Chefin, Chef gelobt?
  Jeder Mensch braucht Lob und Anerkennung.

  Beachten Sie bitte:
  Loben SIE zum richtigen Zeitpunkt und am richtigen Ort. Es sollte spontan, herzlich, ehrlich sowie echt sein!

- Eine uralte rhetorische Weisheit!
  Wer fragt, der führt, steuert, lenkt, beeinflusst, manipuliert seinen Gesprächspartner, Zuhörer, Kunden (Auftraggeber) - positiv wie negativ!

Übung: Freies, flüssiges Reden

Bitte lesen SIE (nur einmal) einen relativ kurzen Bericht aus einer aktuellen Tageszeitung!

Soldaten geht das Toilettenpapier aus

München – Schmutzige Zeiten für deutsche Soldaten. Angeblich muss die Bundeswehr jetzt sogar schon beim Toilettenpapier sparen. Das berichtet die „Welt" aus dem ihr vorliegenden „Spar-Rundschreiben" der in München ansässigen Wehrbereichsverwaltung II.

Laut Rundschreiben soll das „Verbrauchsmaterial soweit vertretbar eingeschränkt werden". Darunter würde eben nicht nur Büromaterial, sondern auch Toilettenpapier fallen. Die Haushaltsmittel zur Deckung des Jahresbedarfs reichen bei weitem nicht aus, soll es in dem Papier heißen. Angesichts dieser prekären Situation müsse „jede wenn auch noch so geringe Einsparmöglichkeit genutzt werden".

Die Wehrbereichsverwaltung spreche von einer drastischen Situation. Eine weitere Empfehlung: Ab sofort sollen die Unterkünfte der Soldaten weniger gründlich gereinigt werden.

Anschließend halten SIE darüber 3 Minuten einen Vortrag vor Freunden, Bekannten oder Ihrem Partner. Ihr Übungspartner kann SIE anschließend nach einem Kriterienbogen (siehe nächste Seite) bewerten.
Nehmen SIE das Ganze nach Möglichkeit auf Tonband auf. Bewerten SIE anschließend Betonung, Stimmstärke und Ausdrucksweise.

- SIE können das! –

Dunkel war der Rede Inhalt! JK