

☞ Das Nein des Chefs? Das Nein des Verwaltungsrates? Das Nein des Kunden? Wie gehen wir mit einem Nein um?
Können wir ein Nein akzeptieren? ☞

Wenn alle Verkaufsprozesse so ablaufen wie im dargestellten Verkaufsprozess, dann wäre der Verkauf eine der einfachsten Aufgaben in einer Unternehmung!

☞ Was im ganzen Prozess nicht enthalten ist: **Der Kunde sagt Nein! Der Vorgesetzte sagt Nein!** ☞

Wieso prüfen wir gerade bei Verkäufern, ob sie mit einem Nein umgehen können? Hohe Frustration 😞, fühle ich mich persönlich in Frage gestellt, kann ich das Nein nur schwer akzeptieren usw.

Natürlich müssen alle Mitarbeitenden und in unserem Fall auch alle Führungskräfte oder Projektleiter mit einem Nein umgehen können. Sie haben tagelang, mit viel Engagement, zeitlich und mental an einem Konzept gearbeitet. Innerhalb sehr kurzer Zeit wird, aus ganz verschiedenen Gründen, der Vorschlag abgelehnt.

- ☞ Kann ich den Entscheid akzeptieren? Kann ich die Gründe für den Entscheid akzeptieren?
- ☞ Wie frustriert bin ich? Wie lange bin ich frustriert? Wird ein Nein als persönliche Niederlage aufgenommen?
- ☞ Wie schnell kann ich die Niederlage verarbeiten und wieder auf neue Ziele hin arbeiten?
- ☞ Wie schnell kann ich mich wieder motivieren?
- ☞ Muss ich detaillierte Gründe genannt bekommen, damit ich mit dem Entscheid umgehen kann?
- ☞ Kämpfe ich für mein Projekt? Wie lange und intensiv kämpfe ich für meinen Vorschlag?
- ☞ Erkenne ich rechtzeitig, dass ich den Entscheid nicht mehr ändern kann oder werde ich als «Stürmi» wahrgenommen?

Im Big Five Assessment geben uns verschiedene Facetten Auskunft über den Umgang mit Nein:

- ☞ Wie stark ärgere ich mich?
- ☞ Reagiere ich impulsiv auf Ablehnung?
- ☞ Gebe ich mir die Schuld für das Nein? Wie persönlich nehme ich ein Nein auf?
- ☞ Wie motiviert arbeite ich weiter und mit welchem Leistungswillen?
- ☞ Akzeptiere ich Entscheidungen sofort, ohne Nachfragen oder Erklärung? Muss ich in allen Details Bescheid wissen?
Stelle ich die Entscheidung bis zum Schluss in Frage und möchte ich Erklärungen, welche ich nicht erhalten werde?

Der Umgang mit einem Nein und der damit verbundenen Ablehnung kommt in ganz unterschiedlichen Funktionen zum Tragen. Die Paradedisziplin ist sicher der «Kaltakquisitions-Verkäufer». Das Nein gehört zu seinem Alltag und zu seinem Job. Die vielen Verkaufsschulungen, die den Umgang mit Nein als Ziel haben, zeigen die Problematik auf.

Je nach Persönlichkeit fällt Ihnen der Umgang mit Nein viel einfacher als anderen.

Wie gehen Sie mit einem Nein um 😞

Mussten Sie schon Nein sagen und mit welchen Reaktionen wurden Sie konfrontiert 😞

5-stufiger MSP-Verkaufsprozess

