

# WER REICH WERDEN WILL, MUSS VERKAUFEN LERNEN

**Dr. Dr. Rainer Zitelmann** darüber, wie man reich und erfolgreich wird – und es auch bleibt

**R**obert T. Kiyosaki schreibt: "Die wichtigste Fähigkeit eines Unternehmers ist die Fähigkeit zu verkaufen". Menschen, die sich selbstständig machen, scheitern oft gerade daran, dass sie zwar gute Fachkenntnisse haben, diese jedoch nicht verkaufen können. Erfolgreiche Unternehmer sind meist auch gute Verkäufer – Bill Gates, Jeff Bezos, Warren Buffett oder Steve Jobs sind bzw. waren alle hervorragende Verkäufer.

Auch im Showbusiness sind Fähigkeiten wie Markenbildung und Positionierung

entscheidend für den Erfolg. Die am besten verdienenden Popstars sind nicht diejenigen, die die beste Stimme haben, sondern diejenigen, die zugleich auch Künstler in der Selbstvermarktung sind. Madonna, die nur eine durchschnittliche Gesangsbegabung hat, aber eine der reichsten Künstlerinnen ist, ist ein gutes Beispiel dafür.

Selbst bei den Topverdienern unter den Sportstars trifft das bis zu einem gewissen Grade zu: Natürlich ist die überragende sportliche Fähigkeit die Voraussetzung, aber die am höchsten dotierten Werbeverträge erhält nur derjenige, der es auch versteht, sich

gut „zu verkaufen“ und zu einer Marke zu machen, die für mehr steht, als nur für die sportliche Leistung. Zu seiner Zeit verdiente kein Sportler so gut wie Muhammad Ali, aber dies hatte er vor allem seinem enormen Sinn für Selbstvermarktung zu verdanken.

**Fähigkeiten des Verkäufers sind selten**  
Analysieren Sie mal, welche Menschen in einem Unternehmen am meisten verdienen. Meist sind es die Verkäufer! Warum wird in vielen Berufen im Verkauf am meisten verdient? Wie stets im Wirtschaftsleben ist auch hier der Verdienst ein Ergebnis von Angebot und Nachfrage.

## Forbes The World's Most Powerful People



#14 Jeff Bezos

Real Time Net Worth As of 1/27/17

**\$72.1 Billion**

CEO and Founder, Amazon.co

Age

Source Of Wealth

Amazon

Self-Made Score

Residence

Citizenship

Die meisten Menschen mögen den Verkauf nicht. Sie sagen, Vertrieb und Verkauf „liege ihnen nicht“ oder sie hätten dafür „kein Talent“. Gute Verkäufer sind selten, und deshalb verdienen sie mehr als andere. Denn der Verkauf erfordert Fähigkeiten und eine Persönlichkeitsstruktur, die in dieser Kombination nicht so häufig anzutreffen sind. Ein guter Verkäufer muss:

1. **Ein Sympathieträger sein.** Ohne eine gewinnende, sympathische Ausstrahlung, die andere Menschen für Sie einnimmt, werden Sie kein guter Verkäufer sein.
2. **Ein hervorragender Netzwerker sein.** Er muss offen sein, überall neue Menschen kennenzulernen und sein Netzwerk ständig erweitern.
3. **Über hohe Frustrationstoleranz verfügen.** Die entscheidende Fähigkeit des Verkäufers ist es, bei einem „Nein“ nicht aufzugeben. Für den guten Verkäufer fängt das Verkaufsgespräch bei einem „Nein“ erst an. Und der gute Verkäufer weiß, dass er viel mehr „Neins“ als Zusagen bekommt, bevor er einen Verkauf besiegeln kann.
4. **Über ein hohes Maß an Empathie verfügen,** sich in andere Menschen hinein fühlen und sehr gut zuhören können – und zugleich in der Lage sein, das Verkaufsgespräch tatsächlich bis zum Abschluss zu bringen, also die Unterschrift des Kunden zu bekommen.
5. **Über ein hohes Selbstbewusstsein verfügen.** Denn ohne dieses Selbstbewusstsein wird er die notwendige Frustrationstoleranz nicht aufbringen können.

**Jeff Bezos** gründete Amazon 1994 eigentlich als Online-Buchhandel. Corona gab dem Online-Riesen einen weiteren Boost und Bezos gehört seit mehreren Jahren zu den drei reichsten Menschen der Erde. Ab Sommer 2020 stellt er 10 Milliarden Dollar, die vom "Bezos Earth Fund" verwaltet werden, für die Bekämpfung des Klimawandels zur Verfügung.

6. **Über ein angemessenes Fachwissen verfügen.** Je teurer die Produkte sind, die er verkauft, desto wichtiger wird auch diese Eigenschaft. Niemand kann große Gewerbeimmobilien im Wert von Hunderten von Millionen Euro oder milliardenschwere Unternehmen verkaufen, der nicht über ein ausgeprägtes Fachwissen verfügt.

#### Studie belegt Wichtigkeit des Verkaufs

Für die Studie „Psychologie der Superreichen“ habe ich Tiefeninterviews mit 45 sehr vermögenden Menschen geführt. Es gab kaum einen Punkt, in dem sich die Interviewpartner – unabhängig von der Branche – so einig waren, wie der, dass verkäuferische Fähigkeiten maßgeblich zu ihrem

„Die wichtigste Fähigkeit eines Unternehmers ist die Fähigkeit zu verkaufen“

finanziellen Erfolg beigetragen haben. Zwei Drittel der Interviewpartner erklärten, die Fähigkeit, erfolgreich zu verkaufen, habe ganz entscheidend zu ihrem Erfolg beigetragen. Mehr als jeder Dritte erklärte sogar, 70 bis 100 Prozent seines Erfolges hätten von seinen verkäuferischen Fähigkeiten abgehängt. Dabei werden viele dieser hervorragenden Verkäufer auf den ersten Blick nicht als solche wahrgenommen, was wohl einen der Schlüssel für ihren verkäuferischen Erfolg darstellt.

Für sie ist Verkauf nicht nur der Prozess, Produkte oder Dienstleistungen zu vermarkten. Sie definieren Verkauf sehr viel umfassender. Verkauf wird verstanden als der Prozess, andere Menschen zu überzeugen, also den Beamten in einer Behörde davon, dass er etwas genehmigt, den Spitzenbewerber, dass er sich für das eigene Unternehmen entscheidet, die Mitarbeiter, dass sie die eigenen Visionen teilen, den Banker, dass er eine Finanzierungszusage erteilt. „Alles ist Verkauf“, erklärte einer der Interviewpartner. Das „Nein“, das einem im Verkaufsprozess zunächst oft entgegenschlägt, sehen die Interviewpartner keineswegs negativ. Viele



berichten, ihre größte Freude sei es, dieses „Nein“ in ein „Ja“ zu verwandeln.

Dafür sei vor allem ein hohes Maß an Empathie notwendig, betonen viele Gesprächspartner. Die Fähigkeit, Menschen „lesen“ zu können und intuitiv deren Ängste, Blockaden und Widerstände zu erfassen, um diese dann aufzulösen, sei von entscheidender Bedeutung. Viele

Gesprächspartner beschreiben sich als sehr sensibel oder als gute Psychologen.

Neben der Empathie spielt Fachwissen eine wichtige Rolle, das allerdings mit sehr guten didaktischen Fähigkeiten verbunden sein muss. „Gut erklären zu können“ bezeichnen Interviewpartner als entscheidende Voraussetzung für den verkäuferischen Erfolg. Ebenso wird häufig die Bedeutung des Networkings betont. Interviewpartner berichten, wie sie mit großem Fleiß, Ausdauer und Zielstrebigkeit Netzwerke aufgebaut haben, die überhaupt erst die Basis für ihren finanziellen Erfolg waren.

Diese verkäuferischen Fähigkeiten haben die Hochvermögenden weder in der Schule noch auf der Universität erlernt. Die Interviews zeigten, dass die meisten Menschen, die später sehr reich wurden, schon in ihrer frühen Jugend Verkauf gelernt hatten. Neben der Schule oder der Universität verdienten sie ihr erstes Geld nicht als Hilfskräfte, die für einen Stundenlohn arbeiteten, sondern im Vertrieb. Hier erwarben sie die verkäuferischen Erfahrungen, die ihnen später halfen, so reich zu werden.



**Dr. Dr. Rainer Zitelmann**

ist erfolgreicher Immobilieninvestor und mehrfacher Bestseller-Autor.