

Prolog

Liegen Ihre Stärken eher im ausgeprägten Spürsinn fürs Große, Ganze, im systematischen Denken und Handeln, in der konsequenten Verfolgung individueller Strategien, in der Kunst der Diplomatie? Haben Sie Charisma, sind Sie ein Macher? Oder tun Sie sich leichter bei der Entwicklung von Visionen?

Wenn Sie Ihre Neigungen ausbauen, Defizite ausgleichen, Neuland betreten wollen, kurz, wenn Sie lernen und mit den erlernten Fähigkeiten Ihre Persönlichkeit bereichern wollen, haben Sie mit diesem Buch die richtige Wahl getroffen, denn es ist Geburtshelfer, Lernhilfe, Leitfaden, Landkarte, Muntermacher, Ratgeber und Kompass in einem. Es entwickelt die Idee, dass erst der Einsatz einer gesunden Mischung aller Faktoren den Erfolg ausmacht. Das Managen von Komplexität kann man lernen, immer wieder neu, anders, immer wieder ursprünglich. Um Spitzenergebnisse zu erzielen, sind Koordination und Kreativität gleichermaßen gefragt. Erst das Zusammenwirken unterschiedlicher Fähigkeiten, die gegenseitige und gemeinsame Förderung verschiedener Kompetenzen, macht die Potenzierung bisheriger Leistungen möglich. Ob Profi oder Dilettant: Man lernt nie aus. Wer aufhört zu lernen, stellt sein Wachstum ein.

„Professionelle Neukundengewinnung“ richtet sich an alle, die weiterlernen wollen, egal auf welcher Stufe sie sich auch befinden: noch in der Kinderstube, schon in der Schule oder bereits im erwachsenen Profistadium. Nehmen Sie die vielfältigen Anregungen als Möglichkeit für weiteres Wachsen.

Das Faszinierende am Verkaufen ist: Es ist grenzenlos und dennoch darf auf Orientierung und Übersichtlichkeit nicht verzichtet werden. Nutzen Sie dieses Buch als Leitfaden zur Neukundengewinnung. Das Buch soll kein Lehrbuch sein, das jeden einzelnen Schritt genau vorschreibt, auf Kosten der eigenen Phantasie, der eigenen praktischen Erfahrung. Es will statt dessen die Lust, den Spaß, selbst auszuwählen, selbst zu entscheiden, fördern und Sie dazu anleiten, Ihren eigenen Weg zu gehen. Nur wer aus den Fußstapfen anderer heraustritt, kann eigene, originale Abdrücke hinterlassen.

Auf die gängige Praxis, Standards breitzutreten, die angeblich immer und überall anzuwenden seien, um Erfolg zu kreieren, haben wir bewusst verzichtet. Wer Rezepte sucht, hat sich vorher schon als krank definiert.

Das erworbene Wissen gilt es immer wieder auf den Prüfstand zu stellen. Nur wer bereit ist, niemals auszulernen, kann jeden einzelnen potenziellen Kunden als Lernfeld, als neu zu bewältigende Situation begreifen und behandeln.

Die Leiter des Verkaufserfolgs ist nur zu erklimmen, wenn keine Stufe aus dem Leim geraten ist. Nutzen Sie die Kraft, die in Ihnen steckt, und wecken Sie den Tiger in sich!

Leichlingen, im Oktober 2003

WOLF W. LASKO
PETER BUSCH