

## **Gespräch mit Andreas Nussbaumer über „365 Erfolgsimpulse für Menschen im Verkauf“**

### ***Fällt es Ihrer Erfahrung nach gerade Verkäufern besonders schwer, sich ständig neu zu motivieren?***

Gegenfrage: Wem denn nicht? In uns Allen schlummert ein Schweinehund, der immer wieder aufs Neue gezähmt werden will. Die Besonderheit bei Verkäufern, ähnlich wie bei Sportlern ist die „Peak Performance“ Notwendigkeit. Es hilft nichts, wenn ich morgen motiviert wäre, wenn heute mein wichtigster Kundentermin ist. Deshalb müssen Verkäufer wissen, wie Sie Motivation auf Knopfdruck abrufen können.

### ***Welche mentalen Bremsen stellen Sie bei Verkäufern immer wieder fest?***

Die größte Bremse ist mit Sicherheit, dass unser Gehirn eine Vorliebe für Routinen hat. Mentale Autobahnen, mit denen wir komfortabel durch unseren Alltag brausen. Irgendwann sind diese so fest in unserem „Kopfnavi“ verankert, dass wir Chancen und Details um uns herum nicht mehr wahrnehmen können. Ich höre immer wieder die Aussage: „Verkaufen wird immer schwieriger...“ Stimmt nicht, sage ich! In vielen Fällen funktionieren einfach nur die alten Muster nicht mehr. Was machen wir bei Stau auf der Autobahn? Runterfahren und einen schnelleren Weg finden! Im Verkauf gilt das ebenso. Wenn´s mit der gewohnten Methode nicht klappt – dann ändere ich den Ansatz!

### ***Sie haben ein Buch mit 365 Erfolgsimpulsen geschrieben. Wie kommt man auf eine solche Idee?***

Für mich war es die logische Konsequenz aus der wichtigsten Eigenschaft erfolgreicher Menschen: Konstante, tägliche Verbesserung und Weiterentwicklung. Daraus ist die Idee entstanden, ein Buch für Menschen im Verkauf zu schreiben, das für jeden Tag im Jahr einen Weiterentwicklungsimpuls liefert.

### ***Es gibt doch schon zahlreiche Verkaufsbücher. Was ist an Ihrem Buch anders?***

Eines vorweg: In dieser Machart ist das Buch meiner Kenntnis nach im deutschsprachigen und englischsprachigen Raum einzigartig! Sie können das Buch ganz normal von vorne bis hinten durchlesen. Sie können auch spezifische Impulse wie zum Bsp. zur „Telefonakquise“ oder „Präsentation“ lesen. Meine ganz klare Empfehlung ist es allerdings, dass Sie das Buch zu Ihrem täglichen Begleiter machen, und jeden Tag einen Impuls lesen und beherzigen!

### ***Wer sollte Ihr Buch lesen?***

Auf jeden Fall alle Menschen die mehr Spaß, Leichtigkeit und Erfolg im Verkauf haben wollen!

### ***Könnten von Ihren Impulsen nicht alle Berufstätigen profitieren?***

(Lacht), Sicher sogar! Denn jeder von uns verkauft täglich. Seine Meinung, sein Anliegen, seine Fachexpertise. Sei es der Angestellte, der seinem Chef die Gehaltserhöhung verkauft, oder umgekehrt, der Chef seinen Mitarbeitern die Notwendigkeit von Überstunden...

### ***Haben Sie einen Motivationstipp, den Sie persönlich besonders gerne beherzigen?***

Ich persönlich liebe Interview Podcasts mit erfolgreichen, inspirierenden Persönlichkeiten. Zu hören, wie andere Menschen schwierige Herausforderungen gemeistert haben - Das spornt mich an, wenn´s mal nicht so glatt läuft!

## **365 Erfolgsimpulse für Menschen im Verkauf**

Gebunden, 272 Seiten  
€ 24,90 (D)  
ISBN: 978-3-99060-010-8  
Januar 2017 / Goldegg Verlag

Auch als E-Book erhältlich  
Demnächst auch als Hörbuch lieferbar

### **Über Andreas Nussbaumer:**

**Andreas Nussbaumer** trainiert und coacht seit mehr als 15 Jahren Menschen auf ihrem Weg zu mehr Spaß und Erfolg im Verkauf. Mehr als 150 Unternehmen und über 20.000 Teilnehmer aus Deutschland, Österreich und der Schweiz hat er dabei kennengelernt.

Als Autor verrät er die Erfolgsgeheimnisse der Besten und begeistert als Redner mit seinen motivierenden und inspirierenden Impulsen. Er macht Mut, Perspektiven zu verändern, Träume zu verwirklichen und außergewöhnlich zu leben. Seit 2012 lebt Andreas Nussbaumer gemeinsam mit seiner Frau Elisabeth auf Hof-Sonnenweide mit rund 100 Tieren im Burgenland. Durch die Arbeit mit und bei den Tieren gelingt es ihm, aus gewohnten Denkmustern auszubrechen und neue erfrischende Ansätze und kreative Lösungen zu finden.

[www.andreasnussbaumer.com](http://www.andreasnussbaumer.com)

Presseinformationen:

Gabriele Becker – Die Agentur für Presse & Öffentlichkeitsarbeit  
Nymphenburger Str. 101  
80636 München  
Tel. 089-15820206, FAX 089-15820208, [info@becker-pr.de](mailto:info@becker-pr.de)