

Viele Verkäufer sind gestresst – So entkommen Sie dem Hamsterrad!

vertriebszeitung.de/viele-verkaeufer-sind-gestresst-so-entkommen-sie-dem-hamsterrad/

Frank M. Scheelen

April 9,
2019



Es wäre verheerend, wenn sie es sich anmerken lassen würden, doch die Wahrheit ist: Viele Verkäufer sind gestresst. Da sind der Druck, Umsatz machen zu müssen, die Wünsche der Kunden zu erfüllen, oftmals eine starke Außendiensttätigkeit, die Forderungen des Chefs, und, und, und. Doch auch wenn es die äußeren Umstände nicht – oder zumindest nicht so stark – verlangen würden, geraten Verkäufer dennoch häufig in die Stressfalle. Warum? Sie machen sich selbst unnötigen Stress.

Schuld sind ein wenig achtsamer Umgang mit sich selbst aufgrund bestimmter Glaubenssätze, die den Stress Marke Eigenbau verursachen. Konkret: Früh gelernte Fühl- und Verhaltensmuster, die als emotionale innere Antreiber wirken: Sei stark! Beeil Dich! Streng Dich an! Sei perfekt! Sei gefällig! Diese Glaubenssätze fordern absolute Erfüllung und setzen Menschen daher enorm unter Druck. Nicht selten machen sie sogar krank.

Wem es gelingt, diese Stressmuster in den Griff zu kriegen, hat auf dem Weg zu einem guten Umgang mit sich selbst und so auch zu einer besseren Work-Life-Balance daher schon mal viel gewonnen.

Eigenes Verhalten wahrnehmen: Will ich immer stark sein?

Basis zur langfristigen Veränderung ist dabei, an sich selbst, an seinen persönlichen Kompetenzen zu arbeiten. Insbesondere die Fähigkeiten zur Empathie, Selbstwahrnehmung und Selbstregulation spielen eine große Rolle.

Diejenigen etwa, die sich stets damit stressen, immer stark sein zu müssen, nie Schwächen zu zeigen, Haltung zu bewahren – und das ist gerade unter Verkäufern weit verbreitet – müssen dringend ihre Einstellung reflektieren und Änderungen einleiten.

Wichtig ist dabei nicht nur, rechtzeitig „Stopp!“ zu sagen, wenn die Aufgaben zu viel werden, sondern vor allem auch, dies als die eigentliche Stärke anzuerkennen. Denn wer sich eingestehen und auch aussprechen kann, wenn er überfordert ist, beweist Mut – und kann gut für sich selbst sorgen.

Empathiefähig bleiben!

Viele Verkäufer sind zudem von der Überzeugung getrieben, sich über die Maßen anstrengen zu müssen. Dies liegt sicherlich zum Teil an den zu erfüllenden Zahlen.

Doch so mancher Verkäufer unterliegt darüber hinaus der Annahme, dass er sich Erfolge hart erarbeiten muss – und dies macht ihm dann unnötig das Leben schwer. Hohe Ansprüche an die eigene Arbeit zu stellen ist per se gut, doch was, wenn die Ansprüche so hoch sind, dass das Resultat den Ansprüchen niemals gerecht werden kann? Es gilt, sich dies bewusst zu machen. Ebenso, dass der übertriebene Ehrgeiz sogar die Qualität der Arbeitsergebnisse beeinträchtigen kann.

Der richtige Weg: Entspannt an die Sache herangehen, anstatt sich bis zur Belastbarkeitsgrenze anzustrengen. Wer Letzteres als Verkäufer tut, verliert nämlich nicht nur den Bezug zu sich selbst, sondern auch zu anderen. Empathie – sich in den Kunden hineinversetzen zu können und seine Emotionen zu verstehen – ist dann nicht mehr möglich. Diese emotionale Kompetenz ist aber sehr wichtig für Verkäufer. Denn sie hilft dabei, Beziehungen aufzubauen.

Kleine Auszeiten nehmen

Die Zeit, beziehungsweise zu wenig Zeit, sind ebenfalls Stressfaktoren. Für Verkäufer gilt nochmals mehr als für Angestellte, dass Zeit Geld ist. Denn je mehr Abschlüsse er schafft, desto besser verdient er.

Es besteht jedoch die Gefahr, dass der Glaubenssatz, ständig viel erledigen zu müssen, zur außerordentlichen Belastung wird. Fast alles wird dann in ständiger Eile erledigt, man fühlt sich stets gehetzt. Wer dies bei sich feststellt, sollte es als Alarmsignal nehmen und gegensteuern.

Hilfreich ist, Pausen als Rituale einzuführen, sich täglich zwischendurch ganz bewusst kleine Auszeiten zu nehmen. Diese kurzen Pausen von drei bis fünf Minuten sollten mit angenehmen Empfindungen gefüllt werden – etwa, indem man eine schöne Pflanze betrachtet oder im Internet ein Reiseportal öffnet und an exotische Ziele denkt und Ähnliches.

Wer solche kleinen Auszeiten in seinen Arbeitsalltag integriert, programmiert sich allmählich wieder um. Das gelingt jedoch nur, wenn man sein Problem erstmal erkannt hat.

EQ und Resilienz stärken

Generell ist wichtig, dass Verkäufer sich ihrer Stressauslöser und -verstärker bewusst werden. Zudem sollten sie ihre stressauflösenden Ressourcen und Fähigkeiten kennen. Mit ausreichender Resilienz ist im Allgemeinen in besonders fordernden Zeiten gut gegenzusteuern. Resiliente Fähigkeiten sollten also gestärkt und weiterentwickelt werden.

Das gleiche gilt für Kompetenzen der emotionalen Intelligenz. Denn Selbstwahrnehmung, Selbstregulierung, Selbstmotivation, Empathie und soziales Bewusstsein sind entscheidend für einen guten Umgang mit sich selbst und anderen.

Alte Verhaltens- und Denkmuster aufzulösen ist freilich nicht einfach – aber möglich! Oftmals ist es hilfreich, Persönlichkeits- und Stressanalyse-Tools sowie einen Coach hinzuzuziehen. Denn um Verhalten zu verändern bedarf es in der Regel auch eines Feedbacks von außen.