
Vorwort von Christa Kinshofer

Als ich das Buch von Rainer Friß in den Händen hielt und den Titel las, wurde ich natürlich sofort an meine Zeit als Spitzensportlerin und Olympia-Medaillengewinnerin erinnert, und ich stellte mir die Frage: Was haben Spitzensportler und Spitzenverkäufer gemeinsam? Was zeichnet sie aus?

Die meisten Leute glauben, dass Begabung die wichtigste Voraussetzung für einen Leistungssportler ist. Leider gibt es aber im Sport sehr viele begabte Sportler, die nie den großen Durchbruch schaffen und es deshalb auch nicht bis an die Spitze bringen. Darum geht es auch in meinem eigenen Buch: Helden werden nicht gewürfelt.

Am Anfang waren es bei mir Freude und sehr viel Spaß. Und aus dem Spaß am Skifahren wurde meine große Leidenschaft. Denn meine Devise lautet: „Ohne Leidenschaft kein Erfolg.“

Der Wunsch zu lernen, immer besser und schneller zu werden, trieb mich an. Ich trainierte mit erstklassigen Trainern, Skitechnikern, arbeitete hart und wurde immer besser. Dann kamen die ersten Siege, die mich beflügelten und von Sieg zu Sieg trieben.

Doch irgendwann kommt dann der entscheidende Punkt. Die persönliche Weiterentwicklung stagniert, andere Interessen kommen hinzu, der Ehrgeiz und die Zielfokussierung gehen zeitweilig verloren. An diesem Punkt steigen viele aus. Das unterscheidet mich von vielen anderen, sehr guten Sportlern. Ich verliere nie mein Ziel aus den Augen. Ich wollte es unbedingt an die Spitze schaffen und war bereit, dafür sehr hart zu trainieren. Dies war nicht immer leicht, denn Verletzungen werfen einen wieder zurück, starke Konkurrentinnen kommen hinzu und es verlangt sehr viel Disziplin und Training, um über Jahre an der Spitze zu bleiben. Nur so wird man zum Siegertyp!

Genau dies hat der Sport mit dem Vertrieb gemeinsam. Auch hier reicht Begabung allein nicht aus. Auch Spitzenverkäufer müssen ihre Techniken im Schlaf beherrschen, und dafür ist ein permanentes Training und Reflektieren des eigenen

Verhaltens erforderlich. Denn dies steigert die persönliche Verkaufskompetenz und somit den Umsatz und das Gehalt – kurzum den Erfolg. Dies arbeitet Rainer Frieß in diesem Buch anschaulich und komprimiert heraus. Und mit den Sportmetaphern vermittelt er sehr verständlich und einprägsam die Zusammenhänge und Erfolgsfaktoren im Vertrieb.



Christa Kinshofer
Dreifache
Olympia-Medaillengewinnerin
und mehrfache Weltcup-Siegerin
im Skirennlaufen
www.christa-kinshofer.com



<http://www.springer.com/978-3-658-05648-3>

Mit olympischem Verkaufen zum Erfolg

So werden Sie ein Top-Verkäufer

Frieß, R.

2015, XIII, 114 S. 54 Abb. in Farbe., Softcover

ISBN: 978-3-658-05648-3