

GUTE VORSÄTZE

RAN AN DEN KUNDEN!



Echte Verkaufsschulungen sind bis heute kein Bestandteil der Augenoptiker-Ausbildung. Der Münchner Augenoptiker und Trainer Martin Groß plaudert in EYEBizz deshalb immer wieder aus dem Nähkästchen – diesmal über Stillstand und Veränderung – und vor allem über gute Vorsätze für das Neue Jahr.

— **WIE JEDES JAHR** geht es auch → jetzt gerade wieder los mit den guten Vorsätzen zum Jahreswechsel. Immer beliebt sind Dinge wie „weniger essen, rauchen und arbeiten“; „mehr Sport treiben“ oder „5 Kilo abnehmen“. Als Unternehmer definiert man zusätzlich vielleicht ein paar geschäftliche Ziele neu und hofft einfach einmal, dass nach einem durchwachsenen Geschäftsjahr gerade ein neuer – und hoffentlich besserer – Abschnitt beginnt.

Wenn mir andere Menschen von solchen Vorsätzen erzählen, frage ich mich vor allem, warum man so etwas an einem bestimmten Datum festmacht. Es liegt sicher nicht daran, dass Menschen nach Sil-

ALLE GUTEN VORSÄTZE AUS DER SILVESTERNACHT WÜRDEN AUCH AM 19. APRIL ODER AM 5. SEPTEMBER FUNKTIONIEREN – WENN WIR DAS SO WOLLTEN.

vester schlechter oder anders sehen als zuvor. Es liegt auch nicht daran, dass nach der Jahreswende alle mehr Geld haben, das sie für Brillen und Kontaktlinsen ausgeben könnten. Der eigentliche Grund befindet sich in unseren Köpfen und bei unserer Ein-

stellung. Denn alle guten Vorsätze aus der Silvesternacht, eine Erfolgskontrolle oder ein Resümee würden natürlich auch am 19. April oder am 5. September funktionieren – wenn wir das so wollten.

Wir benötigen jedoch ein fixes Datum, das am besten alle haben, denn dann können wir gemeinsam resümieren. Zusätzlich hilft es, mit einem Ritual wie Feuerwerk und big Party ein Art „Jahresabschluss“ zu tätigen und einen Plan für's nächste Jahr vorzuweisen. Oder zumindest so zu tun als hätte man einen. Denn wenn ich im Laufe eines Jahres Menschen frage, was sich seit Jahresbeginn geändert hat oder - viel wichtiger und eigentlich die einzig richtige Frage „Was hast du selbst seither verändert?“ - dann antworten die meisten „eigentlich nichts“. Zumindest die, die ehrlich antworten. Aus der Tonlage und der Mimik entnehme ich oft eine gewisse Enttäuschung; je nach Umfang der nicht umgesetzten guten Vorsätze bisweilen sogar Frust. Schon in der Bibel steht „Der Geist ist willig, aber das Fleisch ist schwach.“ Das Phänomen ist also nicht neu, sondern offenbar zutiefst menschlich.

Trotzdem finde ich, dass es Zeit ist, gewisse Prozesse zu verändern und zu verbessern.

Wir leben in der wohl unglaublichsten Region der Erde und können eigentlich alles erreichen, was wir wollen. Auch wenn für manche Leute in den vergangenen Jahren der „Wettlauf um die optimale Opferposition“ zum Selbstzweck geworden ist: Jeder von uns steht da, wo er sich selbst hingestellt hat, selbstbestimmt und freiwillig. Wenn jemand damit unzufrieden ist und sich über seine Situation beschwert, sollte er sich vor einen Spiegel stellen: Im selben Augenblick sieht er den Verursacher – und gleichzeitig die einzige Person, die es in der Hand hat, dieses (vermeintliche) Schicksal aktiv zu verändern.

JEDER VON UNS STEHT DA, WO ER SICH SELBST HINGESTELLT HAT, SELBSTBESTIMMT UND FREIWILLIG.

Erfolgreiche Menschen durchleben einen stetigen Veränderungsprozess, reflektieren sich selbst – und empfinden das nicht als Last, sondern als Bereicherung. Sie stellen sich ständig Fragen wie „Was kann ich besser machen?“, „Was tue ich nur aus Gewohnheit?“, „Ist es noch zeitgemäß, wie ich arbeite?“, „Mache ich das nur, weil ich das schon immer so gemacht habe?“, „Wie schwer fällt es mir, meine Handlungsweisen zu ändern?“, „Wieviel habe ich letztes Jahr dazugelernt?“, „Bin ich auch einer von denen, die sich gerne auf ihrer jahrelangen Erfahrung ausruhen?“, „Wie reagiere ich auf Veränderungsprozesse?“, „Bin ich auch jemand der sagt, ‚das geht nicht‘ oder ‚das bringt doch nichts‘, obwohl ich es selbst noch nie ausprobiert habe“, „Wann habe ich mich das letzte Mal weitergebildet?“, „Welche Messe habe ich zuletzt besucht?“, „Wann habe ich das letzte Mal ein Fachbuch gelesen?“, „Was weiß ich noch aus diesem Buch?“, „Was habe ich daraus angewendet und wie oft habe ich es trainiert?“, „Weiß ich alles von meinen Kunden und habe ich sie umfassend und perfekt beraten?“, „Habe ich meinen Kunden überhaupt die Möglichkeit gegeben, in allen Sehsituationen perfekt

**ERZÄHLEN SIE NICHT NUR IN
CHAMPAGNERLAUNE, WAS SIE ALLES
VORHABEN, SONDERN SETZEN SIE
SICH ECHE ZIELE.**

sehen zu können?“, „Bin ich auch jemand, der gerne Platitüden von sich gibt wie ‚brauch‘ ma ned!‘, ‚woll‘ ma ned!‘ oder ‚wiss‘ ma scho!‘?“

Wenn sie sich ehrlich und selbstkritisch solche und andere Fragen stellen, bemerken Sie vor allem eines: Dass noch unglaublich viel Potenzial in Ihnen schlummert und dass Sie noch viel Luft nach oben haben. Wenn Sie dabei überdies feststellen, wieviel unternehmerische Leidenschaft und Lust in Ihnen steckt, dann kann ich Ihnen nur gratulieren, denn dann sind Sie auf dem Weg, erfolgreicher zu werden.

Stellen Sie für 2014 wirklich einen Plan auf! Erzählen Sie nicht nur in Champagnerlaune, was Sie alles vorhaben, sondern setzen Sie sich echte Ziele. Schreiben Sie auf, was Sie alles verändern werden, wovon Sie sich trennen werden, was Sie neu erlernen wollen. Notieren Sie sich die Fassungskollektionen, die Sie Ihren Kunden neu präsentieren wollen. Was Sie im Laden umräumen oder umbauen werden. Mit welchen Innovationen Sie ihre Kunden überraschen, wie Sie diese neu motivieren, welche Brillen Sie ihnen verkaufen und wie Sie Ihre Beratung noch verbessern wollen. Schreiben Sie auf, welche Messen Sie besuchen werden, was Sie dort sehen und erleben wollen und wie Sie Ihre Mitarbeiter mitreißen und motivieren werden. Und nehmen Sie sich vor, mehr mit Ihren Kunden und Mitarbeitern zu lachen.

**NEHMEN SIE SICH VOR, MEHR MIT
IHREN KUNDEN UND MITARBEITERN
ZU LACHEN.**

Es gibt noch so viel zu lernen, denn die Welt und der Markt verändern sich ständig und dauerhaft. So gesehen wäre es eine grauenhafte Vorstellung, wenn man schon alles wüsste und könnte. Es gäbe dann keine Neugier mehr, keine Spannung, keinen Erfolg oder Misserfolg, keine Siege und keine Niederlagen - und vor allem keine Emotionen mehr.

Lassen Sie uns gemeinsam das Jahr 2014 als Jahr des Lernens und der Veränderung definieren. Ich freue mich darauf! //

MARTIN GROSS (48)



ist gelernter Augenoptiker mit vielen Jahren Berufserfahrung in allen Bereichen der Augenoptik. Nach einer Trainerausbildung bei Richardson powersales in Los Angeles und New York arbeitet er heute unter anderem als Verkaufstrainer in der Augenoptiker-Branche. Mehr Infos zu den lebendigen Verkaufsschulungen über mng@martingross.eu



inface®

ALBERTE