



COMMITT

Creativität Communication Training
Tom Schmitt

Was hat das Verkaufen mit dem Theater gemeinsam?

THEATER

VERKAUF

These 1

Theater hat keine Regeln,
Theater findet sie.

These 1

Verkauf folgt Regeln. In der Praxis ist jedoch
jedes Verkaufsgespräch anders.

These 2

Theater schafft Wirklichkeit.
Und stellt damit die Realität in Frage.

These 2

Der Erfolg des Verkäufers beginnt im Kopf.
Und damit schafft er Wirklichkeit.

These 3

Im Theater ist Wahrnehmung und Gestaltung eins.

These 3

Den Kunden wahrnehmen und den Verkauf
gestalten sind eins.

These 4

Theater ist Kunst, ist Können, ist Risiko.

These 4

Verkaufen ist Kunst, verlangt Können und die
Bereitschaft zum Risiko.

These 5

Theater schärft den Blick für das Wesentliche
(und das ist nicht immer das Vordergründige)

These 5

Beim Verkauf steht der Umsatz im Vordergrund.
Das Wesentliche dafür ist Kunden-Orientierung

These 6

Theater ist Kultur.
Theater braucht Umfeld.

These 6

Verkauf braucht ein Umfeld von Kunden-
Orientierung. Das ist Unternehmens-Kultur.

These 7

Theater handelt von Menschen,
Theater lebt von Individuen.

These 7

Im Verkauf handeln Menschen, Verkauf lebt von
individuellen Verkäufer-Persönlichkeiten.