



Checkliste – Eigenmotivation im Vertrieb

SETZEN SIE KLARE ZIELE

- Haben Sie klare und erreichbare Ziele für sich selbst definiert?
- Sind Ihre Ziele SMART (**s**pezifisch, **m**essbar, **a**ttaktiv, **r**ealistisch, **t**erminiert)?
- Haben Sie mindestens 2 erfolgsproduzierende Aktivitäten je Ziel definiert?

VISUALISIEREN SIE IHREN ERFOLG

- Haben Sie bereits Ihr Ziele visualisiert und es sich lebhaft vorgestellt?
- Welche Ihrer Fähigkeiten haben Sie eingesetzt und welche haben Sie noch ausgebaut, um das Ziel zu erreichen? Mit wem feiern Sie Ihren Erfolg und wie sieht dieses Feiern aus? Welche Dinge oder welches Gefühl gehört Ihnen dann? Welche Rolle spielen Sie dann? Wer sind Sie dann? Wo sind Sie angelangt, wenn Sie Ihr Ziel erreicht haben?

UMGEBEN SIE SICH MIT POSITIVEN EINFLÜSSEN

- Verbringen Sie Ihre Zeit mit unterstützenden und motivierenden Menschen?
- Nutzen Sie inspirierende Bücher, Podcasts oder soziale Medien, um sich mit positiven Gedanken zu umgeben?
- Nutzen Sie bereits das aktive Reflektieren mittels Statemanagement (Zustandsmanagement)?

SIND SIE SICHER, DASS SIE TÄGLICH UMSETZEN

- Verankern Sie die erlernten Strategien und Prinzipien in Ihrem täglichen Leben?
- Bemühen Sie sich aktiv darum, Ihre Ziele zu erreichen, und setzen Sie konkrete Handlungen um?

SCHLUSSFOLGERUNG

- Haben Sie die Bedeutung Ihrer Eigenmotivation für Ihren Erfolg im Verkauf und im Leben erkannt?
- Haben Sie die Prinzipien der Eigenmotivation in kleinen Schritten fest in Ihren Alltag integriert, um langfristig positive Veränderungen zu erleben?

WEITERE CHECKLISTEN UND
VERTRIEBSTIPPS FINDEN SIE UNTER

WWW.SALESPOWER.DE/SALESPRESSO