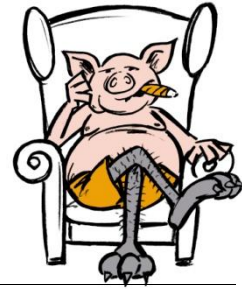


# FIT IN DEN HERBST



RUPRECHT ZUPAN  
€ 149.949,--



EWALD MITTER  
€ 181.071,--



*Leistung kann man erzeugen.  
Erfolg muss geschehen. Erfolg  
mit mäßiger Leistung ist zum  
Teil Glück und gefährlich. Ori-  
entiere Dich an Deiner Leistung,  
erst dann am Erfolg.*

## *Einige Kleinigkeiten, die man über Kunden wissen sollte*

---

- 1. Wenn man den Kunden direkt fragt, ob er sich das Produkt leisten kann, wird dieser automatisch mit „Ja“ antworten. Selbst wenn er völlig pleite ist, wird er uns anlügen, denn niemand will zugeben, dass seine Finanzen in desolatem Zustand sind. Wenn Sie also bei Ihrem Kunden zu diesem Thema kommen, sollten Sie daran denken: Käufer sind zum Lügen gezwungen.*
- 2. Wenn Sie ein Paar als Kunden haben, ist immer die Frau die ausschlaggebende Person, auf die Sie achten sollten, gleichgültig, wie stark der Mann als „Familienoberhaupt“ auch erscheinen mag.*

*Denn in vielen Familien kümmert sich die Frau um die Finanzen. Die Frau kann vorschlagen, sich zuerst noch einmal anderswo umzusehen, so dass das Geschäft verloren geht. Sie hat maßgeblichen Einfluss auf die Kinder, hat maßgeblichen Einfluss auf den Mann.*

- 3. Mensch sind Herdentiere. Kunden wollen geführt werden und lassen gerne andere für sich denken. Machen Sie einmal folgendes Experiment: Stellen Sie sich vor eine Gruppe von Menschen und sagen Sie: „Folgen Sie mir bitte!“ Dann gehen Sie los. Der größte Teil der Gruppe wird Ihnen folgen und nicht einmal nach dem Grund fragen. Wenn jemand aus der Gruppe am alten Platz stehengeblieben ist, haben Sie eine weitere Führungspersönlichkeit gefunden. Einfach, aber wahr.*
- 4. Der Kunde möchte am liebsten etwas geschenkt bekommen. Meistens ist er von Grund auf voller gesundem Egoismus. Er versucht, den günstigsten Preis für das Produkt zu erlangen, und sein Charakter weist Spuren von Schnorrerei auf. Dies ist eine Verhaltensweise, die jeder nutzen kann, um zu verkaufen.*
- 5. Leute geben gerne Geld aus. Sie möchten wirklich etwas kaufen, sei es für sich selber oder ihre Familie. Das gilt für alle Kunden, denn es vermittelt ein gutes Gefühl, etwas Neues zu kaufen und zu besitzen.*

*Herausragend wir man nur in etwas, das man liebt.  
Und dabei ist es egal, ob man leidenschaftlich gerne Tennis spielt,  
Autos repariert oder mit Menschen zu tun hat.*

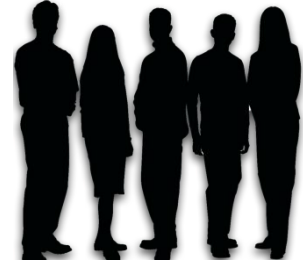
6. *Die meisten Leute möchten das Gefühl haben, dass sie die Kaufentscheidung selbst treffen, ohne dass sie unter Druck gesetzt werden. Und das ist es, was den Erfolgreichen ausmacht, und ihm die höchste Zahl an Abschlüssen bringt: Er kann Kunden zu einem Kauf führen, ohne dass diese je merken, dass sie fremdgesteuert sind.*
7. *Wagen Sie es nicht, einen Kunden auch nur einen Sekunden lang zu unterschätzen. Er hat Verstand und kann diesen auch gebrauchen. Das alte Sprichwort: „Dumme glauben alles, was sie hören; Kluge wollen Beweise“, ist keine Faustregel mehr. Verbraucher denken. Sie sind besser unterrichtet, als Sie annehmen.*
8. *Wenn man sich besonders Mühe gibt, um zu erreichen, dass sich der Kunde wichtig und akzeptiert fühlt, wird dieser alles kaufen. Der Kunde will, dass jemand echtes Interesse an ihm zeigt.*
9. *Kunden möchten ein gutes Geschäft machen, wenn sie ein Produkt kaufen; sie wollen nicht auf den Arm genommen werden. Kunden kaufen voller Optimismus, aber versuchen Sie nicht, ihnen die Katze im Sack zu verkaufen.*
10. *Wir müssen wirklich davon überzeugt sein, dass in jedem Menschen etwas Wunderbares steckt und wir die Aufgabe haben, herauszufinden, was es ist. Wenn wir es schließlich gefunden haben, müssen wir es im Hinblick auf den Kauf einsetzen.*

**PROFIT mit FIT!**

Euer Gerd Steinmair



*Menschen sind ganz ausgeprägte Individuen. Sie haben ihre individuellen Vorlieben und Abneigungen, gute und schlechte Seiten – sie sind einzigartig. Um einen Menschen wirklich kennenzulernen, müssen wir ihn von anderen Menschen isolieren, wegbringen von allen äußeren Einflüssen. Wenn wir mit einem Menschen alleine sind, wird das wirkliche Ich dieses Menschen offenbar. Alle Abwehrmechanismen werden fallengelassen, und wir sprechen auf gleicher Ebene miteinander. Auf dieser Stufe der gegenseitigen Achtung und des Verständnisses kann es dann nur einen Grund dafür geben, dass der Erfolg des Gespräches misslingt, nämlich eine Bedingung von Seiten des anderen – eine Bedingung, die außerhalb unserer Kontrolle liegt.*



### *Klarheit*

*Es gibt nämlich Menschen, die an Unklarheit ihr Gefallen haben und es als lästig empfinden, wenn sie sich auf eine Begriffserklärung festlegen sollen.*

*- Francis Bacon*

*Alles was sich aussprechen lässt, lässt sich klar aussprechen.*

*- Ludwig Wittgenstein*

## IMPRESSUM

### **FIT Finanz- u. Anlageberatung Gesellschaft m.b.H. & Co.KG**

Novaragasse 4/4  
4020 Linz  
UID-Nummer: ATU58656779  
Firmenbuchnummer: 22025s  
Firmenbuchgericht: Landesgericht Linz  
Behörde gem. ECG: Magistrat der Stadt Linz

### **FIT-REAL Realitätenvermittlungs-, Finanz- und Anlageberatung Ge- sellschaft m.b.H.**

Novaragasse 4/4  
4020 Linz  
UID-Nummer: ATU58421611  
Firmenbuchnummer: 84901f  
Firmenbuchgericht: Landesgericht Linz  
Behörde gem. ECG: Magistrat der Stadt Linz