

## Vertrieb. Verkaufen. Netzwerken.

Viele Trainer, die Vertrieb schulen, fragen im Laufe eines Seminars: [Wer ist Verkäufer?](#)

Die interessante Reaktion: Es melden sich nie alle. Auf die Gegenfrage wer kein Verkäufer sei, melden sich auch einige. Vermutlich sind diese nicht im Vertrieb und aus anderen Gründen auf dem Seminar. Doch dann die für manche überraschende Antwort:

„Wir alle sind Verkäufer. Jeden Tag.“

Ja, es ist so. Beispiele gefällig?

Wir verkaufen dem Kind, das es besser ist, seine *Milch* zu trinken. Die Kinder verkaufen den Eltern länger ausgehen zu dürfen. Lebenspartner verhandeln um das **Urlaubsziel** und verkaufen sich gegenseitig ihre Argumente. Der Angestellte verkauft seine Leistungen, um eine **Belohnung** zu erhalten. ... Der Beispiele gibt es viele.

Hat Netzwerken etwas mit Verkaufen zu tun?

## Netzwerken ist auch verkaufen

Ja. **Wir kommunizieren miteinander.** [Wir verkaufen uns als Person.](#) Wir wollen ins Gespräch kommen. Wir bieten zum Teil uns noch unbekanntem Menschen Informationen an mit der Absicht den Austausch zu vertiefen, Nützliches zu geben, Nützliches zu erhalten.

*Beobachten Sie sich in Ihren Netzwerk-Gesprächen und halten Sie fest, an welchen Stellen Sie sich verkaufen.*

## Netzwerken = Verkaufen: Meine Sätze, meine Sprache, meine Argumente:

---

---

---

---

---

---

## Netzwerken aus Leidenschaft

Holger Benges

Netzwerken mit Köpfchen.

Tel. 069 - 15 32 25 678

