

Business-Seminar: CHF 2.260,- Besuch auf business24.ch: gratis



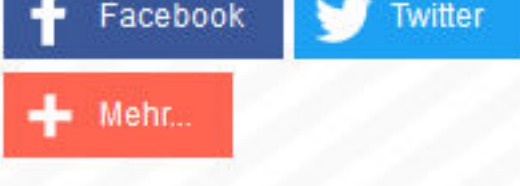
Business-Themen | Frischer Wind | Wertvolle Inputs | Tipps für wenig Zeit | Infos für Führungskräfte & mehr...

Neukundenakquise ist auch Chefsache!

28.06.2016 | VON MARTIN LIMBECK | SELBSTMANAGEMENT



3
SHARES



Keine Beiträge mehr verpassen? Hier zum Newsletter anmelden!

„Mensch Schulte, was sind denn das für Zahlen? Sie haben es diesen Monat ganz schön schleifen lassen! Wenn Sie nicht schleunigst ein paar Kunden ranschaffen, können Sie sich Ihren Bonus abschminken!“ Szenen wie diese spielen sich in mehr Unternehmen ab, als Sie denken.

★★★★★
5.00/5 (100.00%)
1 Bewertung(en)

Und Sie können davon ausgehen, dass Herr Schulte sich bei seinen Kollegen ordentlich über den Vertriebsleiter auslassen wird, nachdem er sich diese Packung abgeholt hat: „Was für ein weltfremder Spinner! Statt zum Golfen nach Mallorca zu fliegen, sollte er lieber mal unseren Job machen. Die Zeiten haben sich geändert!“

Sehen Sie, worauf ich hinaus möchte? Viel zu oft verkriechen sich Vertriebsleiter in ihrem selbst errichteten Elfenbeinturm. Verkaufen? Das ist jetzt nicht mehr ihr Job. Das habe ich schon wortwörtlich zu hören bekommen, als ich im Training den Vertriebsleiter bat, mit gutem Beispiel voranzugehen und im Rollenspiel den Verkäufer zu mimen. Da kann ich mir nur an den Kopf packen! Kein Wunder, dass da die Zahlen nicht stimmen.

Chef sein heisst Leitbild sein

Ich sage immer wieder gern: „Du kannst nur ein guter Verkaufstrainer sein, wenn du auch ein guter Verkäufer bist!“ Das sollte eigentlich logisch sein. Wie willst du den Leuten erklären, was sie besser machen können, wenn du von Tuten und Blasen keine Ahnung hast? Das gilt auch für Führungskräfte im Vertrieb. Fakt ist: Die meisten Vertriebsleiter waren Top-Verkäufer. Deswegen haben sie irgendwann den Job angeboten bekommen.

Doch anstatt dann weiter an vorderster Front mitzumischen, ist es für viele zu verlockend, die Kollegen die „Drecksarbeit“ machen zu lassen. Ganz ehrlich: Für mich wäre das nichts. Ich bin Verkäufer mit Leib und Seele. Und daran kann niemand rütteln. Ich würde vor Langeweile eingehen, wenn ich nur noch zuhause im Büro sitzen und meine Trainer und Telesales-Verkäufer rumscheuchen würde.

Ich habe auch nach dreissig Jahren noch eine Riesenfreude daran, Verkaufsgespräche zu führen. Kaltakquise ist für mich ebenfalls kein Fremdwort: Ich rufe jeden Tag zwei neue Kontakte an und lege mir immer einige alte auf Wiedervorlage, um sie erneut abzuarbeiten. Jeden Tag, seit Jahren. Da bin ich konsequent. Wieso sollte ich mich zurücklehnen?

Ich kann das natürlich verstehen: Sobald Sie befördert werden, stechen Sie aus der Gruppe raus. Ihre vorigen Kollegen sind nicht mehr Ihre Leidensgenossen, sondern müssen Ihnen ab sofort Bericht erstatten. Logisch, dass da sicherlich der ein oder andere Neider nur darauf wartet, dass Sie patzen und einen Deal nicht machen. Doch sich deswegen völlig aus dem aktiven Geschäft zurückzuziehen, ist keine Lösung. Damit senden Sie ein fatales Signal an Ihr Vertriebsteam: „Macht Ihr mal, ich habe das nicht nötig.“ Wollen Sie nicht, oder? Es gibt nur eine Lösung für dieses Dilemma: Nichts wie raus in die Realität!



Chef sein heisst Leitbild sein (Bild: Andresr – Shutterstock.com)

Mit gutem Beispiel vorangehen

Ich lege grossen Wert darauf, meinen Mitarbeitern vorzuleben, was ich von ihnen erwarte. Für mich ist das eine Selbstverständlichkeit. Wenn du möchtest, dass deine Mannschaft auch abends um sechs noch Vollgas gibt, darfst du dich nicht um vier mit der Tennistasche über der Schulter verabschieden.

Ich könnte mich selbst nicht mehr im Spiegel anschauen. Als Vertriebsleiter sind Sie sowas wie der Vladimir Petković (oder Jogi Löw) für Ihr Team. Es ist Ihre Aufgabe, mit Ihren Verkäufern zu trainieren, abzuzeichnen, auf welcher Position bzw. im Umgang mit welchen Kunden ihre Talente am besten zur Geltung kommen und dafür zu sorgen, dass sie hochmotiviert in jeden Zweikampf – pardon, Kundentermin – gehen.

Und ein Team ist immer nur so gut wie sein Trainer. Das gilt nicht nur im Fussball und im Verkauf, sondern für jedes Unternehmen. Daher ist es auch Ihr Job, sich vor Ihre Mannschaft zu stellen, wenn es mal nicht so gut läuft. Sie können sich dann nicht damit rausreden, dass Ihre Verkäufer schlecht performen.

Zwar ist intern jeder in vollem Masse für seine Aufgaben zuständig, doch nach aussen tragen Sie die Verantwortung für schlechte Zahlen. Bitte auch keine Schimpftirade à la Trapattoni! Keinem Ihrer Teammitglieder hilft es, wenn Sie ihn vor versammelter Mannschaft an den Pranger stellen. Es ist Ihre Aufgabe, nach Lösungen zu suchen und gemeinsam mit Ihren Verkäufern an der Entwicklung zu arbeiten, damit hinterher keiner mehr verkauft „wie Flasche leer“.

Noch ein wichtiger Punkt zum Schluss: Stichwort Telefonakquise. Drücken sich einige Ihrer Verkäufer vor dem Griff zum Hörer? Dann ist es höchste Zeit für Sie, einzugreifen! Telefonieren ist nicht umsonst die Königsdisziplin des Verkaufens. Hier müssen Sie als Chef mit gutem Beispiel vorangehen. Haben Sie schon mal den Begriff „Telefonparty“ gehört?

Setzen Sie sich mit Ihrem Team zusammen in den Besprechungsraum. Dann wird am Telefon akquiriert, reihum. Nach jedem Gespräch wird analysiert, was gut gelaufen ist und wo es noch Verbesserungspotenzial gibt. Ich mache das mit meinem Salesteam regelmässig und wir haben immer einen Riesenspass dabei.

Und natürlich lasse ich es mir als Chef nicht nehmen, als Erster zum Hörer zu greifen. Es kommt dabei nicht darauf an, der Beste zu sein. Auch ich habe Gespräche, in denen ich abblitze. Das Entscheidende ist jedoch, dass ich dabei bin und mitmache. Nur so kann ich meine Mitarbeiter motivieren und ihnen vermitteln, dass Telefonakquise sogar Spass machen kann.

Das Gleiche gilt auch für persönliche Kundentermine. Wie wäre es, wenn Sie einfach ab und an mit einem Ihrer Männer ins Auto steigen und sich live ein Bild von seinen Fähigkeiten machen? So bleiben Sie nah an Ihren Mitarbeitern dran und kommen auch nicht aus der Übung. Also, worauf warten Sie? Legen Sie los!



Martin Limbeck – Sein neues Buch

Redline Verlag, 2014
Hardcover, ca. 210 Seiten
ISBN: 978-3-86881-235-0
€ 19,99

Bestellbar unter bit.ly/warum-keiner oder in der Buchhandlung Ihres Vertrauens

Einfach kann jeder – nur Redline machen stark. Ein Widerspruch? Nicht, wenn es nach Martin Limbeck geht. Er beschneidet sein Widerspruchslos in vielen persönlichen Episoden seinen nicht einfachen Aufstieg vom No-Name im Ruhrpott zum bekannten und gefragten Top-Speaker. Martin Limbeck erzählt, dass er auf seinem Weg nach oben an die Spitze mit unzähligen Hindernissen konfrontiert war, von Neid über Selbstsabotage bis hin zu falschen Freundschaften.

Hintermischen, wie sie viele Menschen kennen und erleben. Mit dem Unterschied, dass Martin Limbeck sich nicht hat ausbremsen lassen, dass er nicht zu stoppen war. Heute ist er mit sich im Reinen und kann seine Erfahrung, seine Botschaft weitergeben: Wenn das Leben »Nein« zu dir sagt, heisst das nichts anderes, als dass du nur NOCH nicht am Ziel bist. Oft ist nur noch ein kleiner Schritt, eine kleine Anstrengung nötig, um das Ziel zu erreichen, um alle Stolpersteine zu überwinden. Mit dieser Philosophie hat Martin Limbeck es sehr weit gebracht. In seinem spannenden Buch zeigt er, dass es jeder schaffen kann. Ein ermutigender Aufruf an alle, die mehr aus ihrem Leben machen möchten, obwohl – oder eben gerade weil! – sie es dabei nicht leicht haben!

Artikelbild: © SceneNature – Shutterstock.com

Zum Autor **Letzte Beiträge**

Über Martin Limbeck

Über Martin Limbeck ist einer der meistgefragten und renommiertesten Business-Speaker und Verkaufs-Experten auf internationaler Ebene. Seit mehr als 20 Jahren begeistert er mit seinem Insider-Know-how und praxisnahen Strategien Mitarbeiter aus Management und Verkauf. Bis heute trat er bereits in mehr als 20 Ländern auf der ganzen Welt auf. Nicht nur in seinen provokativen und motivierenden Vorträgen, sondern auch in den umsetzungsorientierten Trainings steht das progressive Verkaufen in seiner Ganzheit im Mittelpunkt. Dies hat den Certified Speaking Professional 2011 (CSP), International Speaker of the Year 2012 und Top-Speaker 2014 in den letzten Jahren zu einem der effektivsten und wirksamsten Speaker gemacht.

SOCIAL MEDIA



@business24ch folgen 724 Follower

AKTUELLES ANGEBOT



MEISTGELESEN

- Rauchen kann tödlich sein – Sitzen auch!
- Die 7 Schichten des Widerstands gegen Veränderungen
- Zwei HSR-Studenten erhalten Siemens Excellence Award
- Ohne Angst ehrlich verkaufen
- Hellö vergrössert Schweizer Fernbusverkehr
- MWST: Der Leistungsort spielt eine wichtige Rolle
- SWISS ist beste Arbeitgebermarke 2016

Business+Coaching Theater

© kuno-windisch.eu

Theater - Schule des Lebens. Coaching + Training für Sieger.

Digitale Personalakte

EMPFEHLUNGEN



Martin Limbeck®
Online Academy

In 360 Tagen zum Vertriebs-Champion:
Buchen Sie jetzt die Online Academy!
www.limbeck-academy.com

durch-atmen

...auf gesunder Höhe!

Massageschneiderte Therapien.
Für die Rehabilitation nach Operationen.

Luzerner Höhenklinik Montano

Frische Ideen
FÜR DEN HAUSHALT
Tipp für Rührige

haushaltsapparate.net

GOURMET TIPP

DAS BESTE ZUERST
gourmettipp.ch

Wissen, was geht

INFOTICKER.ch

Schweiz, Gesundheit, Reisen & mehr!

Schöneres Wohnen.

Viele Tipps auf möbeltipps.ch

Mal eine andere Perspektive.

newsBloggers.ch
news, mehrungen, hintergründe.

KWS-WERBEARTIKEL.CH
Wir drucken & bestücken fast alles!

PUBLIREPORTAGEN

Restaurant Die Waid – perfekt für Ihren Firmenanlass: WOK-Küche, Bankette,

Ihr zuverlässiger Partner für Textil-Logistik & Mietwäsche: Wäscherei Bodensee AG

Finanzplanung

Unser Know-how für Ihren Erfolg! Lucerne Advisory Group AG – Steuern, Finanzen,

Stisse Köstlichkeiten, warme Speisen, Cateringservice – Café Vogel in

TOP AUTOREN