

Finanznachrichten auf Cash.Online > Berater > Management by Sales: Mit klar definierten Zielvorgaben zum Vertriebs Erfolg

Teilen bei: |

15. August 2017, 09:00

Berater

Management by Sales: Mit klar definierten Zielvorgaben zum Vertriebs Erfolg

Damit der Versicherungsvertrieb auch in Zeiten der Digitalisierung erfolgreich läuft, sollten Führungskräfte Zielvereinbarungen treffen. Diese sollten gemeinsam mit den Mitarbeitern abgestimmt werden und spezifisch, messbar, akzeptiert, realistisch und terminierbar sein.

Die Limbeck-Kolumne

"Als Führungskraft im Vertrieb haben Sie nichts davon, wenn Sie für alle den 'Mr. Nice Guy' geben."

"Machen Sie sich da mal keinen Kopf, Herr Erkens! Der Monat ist bei uns allen nicht so gut gelaufen. Die wirtschaftliche Lage ist gerade auch schwierig – und vergessen Sie nicht das Sommerloch. Das wird schon, bleiben Sie einfach dran!"

Szenen wie diese spielen sich im Verkauf immer noch zuhauf ab. Verstehen Sie mich nicht falsch: Führungskräfte sollten durchaus ein offenes Ohr für ihre Mitarbeiter haben. Doch auf Dauer kann ein solcher Kuschelkurs nicht gutgehen. Klar ist es schön, bei seinen Mitarbeitern beliebt zu sein.

Wenn die Umsätze jedoch nicht stimmen und bereits die ersten roten Zahlen am Horizont auftauchen, nützt das auch nichts mehr. Kaum eine Branche ist so stark von der Digitalisierung erwischt worden wie der Versicherungsvertrieb. Kunden sind heute besser informiert denn je – und schließen ihre Verträge online oder bei der Konkurrenz ab, wenn Sie sich nicht entsprechend ins Zeug legen.

Sagen, was Sache ist – auch wenn es wehtut

In meinen Trainings erlebe ich häufig Führungskräfte, denen es schwerfällt, die eigenen Erwartungen an ihre Verkäufer zu kommunizieren. Weil sie niemandem zu nahe treten wollen und Bedenken haben, dann als unsympathischer, knallharter Boss zu gelten.

So leid es mir tut: Als Führungskraft im Vertrieb haben Sie nichts davon, wenn Sie für alle den Mr. Nice Guy geben. Auch ich musste das erst lernen. Heute steht für mich jedoch fest: Ohne Leistung geht gar nichts.

Wenn ich jeden Verkäufer im Team behalten hätte, der mir trotz schlechter Performance menschlich ans Herz gewachsen ist, hätte ich heute kein Unternehmen mehr. Auch wenn es hart klingt: Sie müssen immer auch das große Ganze im Auge behalten und wirtschaftlich denken.

Drucken
Weiterleiten
Kommentieren

Teilen bei

Mehr zum Thema
Coaching für Finanzberater
Berater

Startseite

Kontakt

MEHR ZUM THEMA COACHING FÜR FINANZBERATER



Berater

Regelmäßiger Kundenkontakt – so geht's gut und günstig



Berater | Kolumnen

Pssst....das Top-Geheimnis für Ihr Empfehlungsgeschäft



Berater

Führung im digitalen Vertrieb: Die fünf wichtigsten To-dos

[Alle Themenseiten ...](#)

Anzeige

AKTUELLES AUS DEM RESSORT



Berater | Recht/Steuern | Versicherungen

Check24 muss sich als Makler zu erkennen geben



Berater

"Digitalisierung der Branche voranbringen"



Berater

Jungmakler-Award: Finalisten stehen fest

MEISTGELESEN

Einstieg in die Assekuranz: Was hat Google vor?

Maklerpool-Hitliste: Die Pools mit den höchsten Provisionserlösen



IDD-Umsetzung: Vermittler in der Klemme

Bürgerversicherung führt zu starken GKV-Beitrags erhöhungen

Aufklärungs- und Beratungspflichten im Rahmen von Versicherungsanlageprodukten

UNTERNEHMEN IM FOKUS



Finanznachrichten auf Cash.Online > [Berater](#) > [Management by Sales: Mit klar definierten Zielvorgaben zum Vertriebs Erfolg](#)Teilen bei:  | 

15. August 2017, 09:00

Berater

Management by Sales: Mit klar definierten Zielvorgaben zum Vertriebs Erfolg

Die Lösung liegt auf der Hand: Treffen Sie klare Zielvereinbarungen. Bei Ihren absoluten Topverkäufern reicht es wahrscheinlich, ihnen die Unterlagen zu den neuen Versicherungsprodukten in die Hand zu drücken – und schon sind sie durch die Tür, um mit der Akquise loszulegen.

Doch alle anderen Mitglieder Ihres Vertriebsteams brauchen eine klare Linie, um nicht ziellos nach eigenem Gusto vor sich hinzuarbeiten. Eins möchte ich an dieser Stelle nochmal ganz klar herausstellen: Mir geht es um Zielvereinbarungen. Nicht um Zielvorgaben.

Natürlich können Sie als Führungskraft eine Summe vorgeben, die Ihre Vermittler monatlich zu erreichen haben. Das führt jedoch vielerorts eher zu Widerstand als motiviertem Arbeiten. Aus meiner Sicht ist es essenziell, dass Vorgesetzte Ziele gemeinsam mit ihren Mitarbeitern formulieren und festlegen.

Warum Ziele "SMART" sein sollten

Denn erst durch die Beteiligung am Entscheidungsprozess identifiziert sich der Mitarbeiter auch mit seiner Arbeit. Wenn er selbst das Gefühl hat, dass er das Ziel zwar mit Anstrengung, jedoch aus eigener Kraft erreichen kann, wirkt das wahre Wunder für die Motivation.

Der Vorteil für Chefs liegt ebenfalls auf der Hand: Wer sich mit seinen Teammitgliedern individuell auseinandersetzt und realistische Ziele absteckt, vermeidet von vorne herein unrealistische Leistungsvorstellungen und daraus resultierende Enttäuschung auf beiden Seiten.

Von der "SMART"-Formel haben Sie sicherlich schon oft genug gehört. Ein alter Hut im Versicherungsvertrieb? Theoretisch ja. In der Praxis erlebe ich aber immer wieder, dass zwischen Wissen und Umsetzung Welten liegen.

Daher jetzt nochmal in aller Deutlichkeit: Stimmen Sie mit Ihren Mitarbeitern Ziele ab, die spezifisch, messbar, akzeptiert, realistisch und terminierbar sind. Denn eine bessere und vor allem leichtere Möglichkeit, Ihr Team dauerhaft zu motivieren, werden Sie nicht finden.

[Drucken](#)
[Weiterleiten](#)
[Kommentieren](#)

Teilen bei

[Mehr zum Thema](#)[Coaching für Finanzberater](#)
[Berater](#)[Startseite](#)[Kontakt](#)

MEHR ZUM THEMA COACHING FÜR FINANZBERATER

**Berater****Regelmäßiger Kundenkontakt – so geht's gut und günstig****Berater | Kolumnen****Pssst....das Top-Geheimnis für Ihr Empfehlungsgeschäft****Berater****Führung im digitalen Vertrieb: Die fünf wichtigsten To-dos**[Alle Themenseiten ...](#)

Anzeige

AKTUELLES AUS DEM RESSORT

**Berater | Recht/Steuern | Versicherungen****Check24 muss sich als Makler zu erkennen geben****Berater****"Digitalisierung der Branche voranbringen"****Berater****Jungmakler-Award: Finalisten stehen fest**[MEISTGELESEN](#)

Finanznachrichten auf Cash.Online > Berater > Management by Sales: Mit klar definierten Zielvorgaben zum Vertriebs Erfolg

Teilen bei: |

15. August 2017, 09:00

Berater

Management by Sales: Mit klar definierten Zielvorgaben zum Vertriebs Erfolg

1. Spezifisch: Klar wäre es einfacher, ein Ziel für den gesamten Vertrieb zu definieren. Doch damit holen Sie niemals alle Mitarbeiter ab. Schlimmstenfalls setzen Sie dadurch die etwas schwächeren Verkäufer so sehr unter Druck, dass diese Nachts kein Auge mehr zubekommen. Also lieber die Messlatte etwas niedriger hängen? Dann bekommt so mancher Topseller schnell das Gefühl, dass die Chefetage nicht genug Vertrauen in ihre Leistung hat und nicht glaubt, dass sie die hohe Schlagzahl durchhalten können. Sie sehen: Hier ist Ärger vorprogrammiert. Stimmen Sie die Ziele also besser mit jedem Mitarbeiter individuell ab.

2. Messbar: Völlig egal, ob Sie sich für die Zahl der monatlichen Abschlüsse, der Kundentermine oder ein bestimmtes Umsatzvolumen entscheiden – wichtig ist, dass das vereinbarte Ziel objektiv messbar ist. Für schwammige Vermutungen à la "Ich habe das Gefühl, dass Sie sich deutlich gesteigert haben und im Kundengespräch viel engagierter sind" ist im Verkauf kein Platz!

3. Akzeptiert: Entscheidend ist vor allem, dass der Mitarbeiter nicht nur ein Lippenbekenntnis macht, sondern sich in der Vereinbarung wirklich wiederfindet. Nur so lässt sich sicherstellen, dass er sich positiv motiviert an die Arbeit macht. Frei nach dem Motto "Wo ein Wille ist, ist auch ein Weg!".

4. Realistisch: Auch wenn Sie den Umsatz Ihres Unternehmens am liebsten innerhalb eines Jahres verdoppeln würden – bleiben Sie auf dem Teppich. Überzogene Ziele sorgen lediglich für Frust bei den Mitarbeitern. Und schlimmstenfalls sinken dadurch die Umsätze sogar noch, weil die Berater völlig verkrampt versuchen, jedes Gespräch noch in Richtung Abschluss zu biegen.

5. Terminierbar: Treffen Sie eine eindeutige Vereinbarung über das konkrete Ziel und bis wann es erreicht sein soll. Hier kann es je nach Teammitglied auch helfen, wenn Sie mit ihm gemeinsam Teilschritte planen und diese ebenfalls mit einem fixen Datum versehen. So wirkt das Ziel nicht mehr so groß und übermächtig und Ihr Mitarbeiter traut sich schon viel eher zu, dass er es erreichen kann. Der Mount Everest wird schließlich auch nicht an einem Tag erklommen!

Kontrolle ist gut – Vertrauen ebenfalls

Einen wichtigen Punkt noch zum Schluss: Sie haben mit Ihrem Vertrieb klare Zielvereinbarungen getroffen und die Mannschaft macht sich hoch motiviert ans Werk. Natürlich ist die Verlockung groß, gerade bei den abschlusschwächeren Mitarbeitern öfter mal vorbeizuschauen um mitzubekommen, wie sie sich beispielsweise bei der Telefonakquise anstellen.

Bitte halten Sie sich zurück, auch wenn es Ihnen schwerfällt. Kontrolle ist gut, Sie sollten Ihren Mitarbeitern jedoch nicht ständig auf den Füßen stehen. Essentiell ist, dass Sie keine leeren Ansagen machen, sondern die gesteckten Ziele im Auge behalten – und besser früher als später mit Mitarbeitern ins Gespräch gehen, wenn die Performance weiterhin zu wünschen übrig lässt.

Martin Limbeck ist einer der renommiertesten Business-Speaker und Verkaufs-Experten auf internationaler Ebene. Er ist seit mehr als 20 Jahren Verkaufs- und Managementtrainer. Limbeck ist Inhaber der Martin Limbeck® Training Group, Lehrbeauftragter im Bereich Sales Management an der ESB Business School in Reutlingen sowie Dozent in der Führungskräfteweiterbildung der Universität St. Gallen. Er ist Mitglied des Club 55 und des Top-Trainer-Teams Salesleaders.

Foto: Philip Reichwein

Drucken
Weiterleiten
Kommentieren

Teilen bei



Mehr zum Thema

Coaching für Finanzberater
Berater

Startseite

Kontakt

MEHR ZUM THEMA COACHING FÜR FINANZBERATER



Berater

Regelmäßiger Kundenkontakt – so geht's gut und günstig



Berater | Kolumnen

Pssst...das Top-Geheimnis für Ihr Empfehlungsgeschäft



Berater

Führung im digitalen Vertrieb: Die fünf wichtigsten To-dos

[Alle Themenseiten ...](#)

Anzeige

AKTUELLES AUS DEM RESSORT



Berater | Recht/Steuern | Versicherungen

Check24 muss sich als Makler zu erkennen geben



Berater

"Digitalisierung der Branche voranbringen"



Berater

Jungmakler-Award: Finalisten stehen fest

MEISTGELESEN

- Einstieg in die Assekuranz: Was hat Google vor?
- Maklerpool-Hitliste: Die Pools mit den höchsten Provisionserlösen
- IDD-Umsetzung: Vermittler in der Klemme
- Bürgerversicherung führt zu starken GKV-Beitragserhöhungen
- Aufklärungs- und Beratungspflichten im Rahmen von Versicherungsanlageprodukten

UNTERNEHMEN IM FOKUS



Sponsored News