Martin Limbeck

18. August 2017

Rituale sind wichtig für den Vertriebserfolg!

Ob geborener Teamworker oder Einzelkämpfer - ein lebendiger Austausch ist im Maklerbüro unverzichtbar. Wie symbolische Handlungen die Identifikation mit dem Job erhöhen, erklärt Verkaufsprofi Martin Limbeck.

Weiterempfehlen
Kommentieren
Drucken

Ähnliche News

- InsurTechs: „Zeichen stehen klar auf Kooperation"
- Standard & Poor's bestätigt „A+"-Rating der VIG
- Allianz World Run: Mitarbeiter erlaufen 500.000 Euro für SOS-Kinderdörfer
- 40% könnten sich Bitcoin als Zahlungsmittel vorstellen
- Österreich „Europameister" bei Neuzulassungen von E-Autos

von Martin Limbeck

Zugegeben, zu Beginn meiner Karriere als Verkäufer habe ich nicht so viel von dem ganzen Teamfirlefanz gehalten. Hauptsache, ich hatte am Ende des Monats die Nase vorn und die fetteste Provision kassiert. Inzwischen bin ich jedoch selbst seit vielen Jahren Führungskraft. Und für mich ist klar: Ohne feste Rituale geht es nicht!

Anzeige

Ich meine damit nicht, dass sich Ihre Mitarbeiter vor einem wichtigen Termin über die Schulter spucken sollen oder sowas. Wem ein persönlicher Glücksbringer in der Tasche jedoch ein gutes Gefühl gibt, bitteschön! Mir geht es vor allem darum, meine Mannschaft bestmöglich zu unterstützen. Und immer gleich ablaufende, symbolische Handlungen sind eine tolle Möglichkeit, um die Identifikation mit dem Job nachhaltig zu erhöhen. Bei uns gibt es zum Beispiel die „Umsatzglocke": Wann immer jemand in unserem Team einen Abschluss gemacht hat, wird sie für alle hörbar geläutet. Wer seinen Job gut macht, darf und sollte sich ruhig dafür feiern lassen. Eine kleine Geste, die unglaublich motiviert!

Austausch außerhalb der Bürozeiten

Gerade in größeren Abteilungen bei Banken oder Versicherungen kommt es vor, dass kaum ein Berater weiß, was der andere gerade macht. Es wird stur vor sich hingearbeitet, jeder ist nur auf sein Kundengebiet und die aktuellen Aufträge fokussiert. Aus meiner Sicht ist es extrem wichtig, dass gute Verkäufer auch regelmäßig die Gelegenheit zum Austausch haben. Um miteinander zu reden, über Erfahrungen zu sprechen – und ein gemeinsames Erlebnis zu teilen! Wir veranstalten daher einen monatlichen Grillabend, um den Abschluss eines erfolgreichen Sales-Monats und die Leistung aller Mitarbeiter zu zelebrieren. Wenn Ihnen Grillen zu aufwendig ist, können Sie auch regelmäßige Meetings, Jour fixes oder eine Jahresveranstaltung ins Leben rufen. Hauptsache, Sie zeigen Ihrer Mannschaft, dass Sie voll hinter jedem einzelnen stehen.

Vorbild auf Augenhöhe sein

Rituale sind übrigens nicht nur zum Feiern ideal. Auch wenn es mit der Akquise mal nicht so rund läuft, können Sie als Führungskraft helfend eingreifen. Ein Mittel, das ich schon in vielen Unternehmen erfolgreich etabliert habe, ist die sogenannte „Telefonparty". Dabei sitzt das Team im Besprechungsraum und telefoniert gemeinsam. Reihum. Alle hören mit, geben anschließend Feedback, diskutieren das Vorgehen. Lernen miteinander und voneinander. Entscheidend ist dabei, dass Sie als Führungskraft keine Ausnahme bilden. Sie steuern die Emotionen Ihrer Mitarbeiter – greifen Sie also als Erster zum Telefon und legen Sie vor! Und keine Sorge: Sie müssen nicht der Beste sein. Hauptsache, Sie sind mit Begeisterung dabei und stecken Ihr Team damit an!

Der Autor

Martin Limbeck ist Inhaber der Martin Limbeck® Training Group, Experte für Blended Learning Systeme und einer der meistgefragten und renommiertesten Business-Speaker und Verkaufsspezialisten auf internationaler Ebene. 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 Trainer des Jahres 2008 und 2011, Certified Speaking Professional 2011 (CSP), International Speaker of the Year 2012, Top-Speaker of the Year 2014 und Vorbildunternehmer der Jahres 2015 zu einem der effektivsten und wirksamsten Vertriebsexperten gemacht. Für seine innovativen und nachhaltigen Angebote wie den LOOP-Prozess® und die Martin Limbeck® Online Academy wurde Martin Limbeck 2016 mit dem Großen Preis des Mittelstandes der Oskar-Patzelt-Stiftung ausgezeichnet.

Im Herbst 2016 ist sein neues Buch „Limbeck Laws – Das Gesetzbuch des Erfolgs in Vertrieb und Verkauf" erschienen.