

## Vertriebsführung: Schluss mit Kuschelkurs – Schaffen Sie klare Regeln!

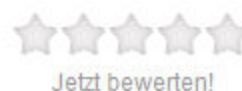
03.05.2018 | VON MARTIN LIMBECK | KOMMUNIKATION, MARKETING, NEWS, ORGANISATION, PERSONALLEITUNG



**KEINE BEITRÄGE MEHR VERPASSEN? HIER ZUM NEWSLETTER ANMELDEN!**

**Jetzt anmelden**

„Ich weiss auch nicht, wieso die Abschlussquote bei uns nicht steigt. Alle unsere Berater sind den ganzen Tag beschäftigt und akquirieren, was das Zeug hält!“



Kommt Ihnen dieser Satz bekannt vor? Sie glauben nicht, wie oft ich das schon in meinen Trainings gehört habe. Leider hat die Sache einen Haken: Es stimmt in den meisten Fällen gar nicht!

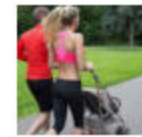
Wenn der Chef vorbeischaud, tun alle so, als seien sie schwer beschäftigt. Spreche ich dann jedoch unter vier Augen mit den einzelnen Mitarbeitern, beklagen sich diese in erster Linie über wenig effiziente Abläufe. Schwer beschäftigt sind sie – doch nicht mit Verkäufen. Der Chef fordert penible Dokumentationen, ständige CMS-Pflege und regelmässige Rapports.

In der Folge bleibt ihnen viel zu wenig Zeit für ihren eigentlichen Job. Kein Wunder, dass dann die Kennzahlen in weite Ferne rücken! Es kann nicht angehen, dass Sie Ihre Sales-Stars mit Aufgaben überschütten, die eigentlich auch der Innendienst prima erledigen könnte. Wer von seinem Team erwartet, dass es Höchstleistung erbringt, sollte als Chef nicht nur mit gutem Beispiel vorangehen – sondern vor allem klare Regeln und Abläufe schaffen, um seinen Verkäufern den

### MEISTGELESEN



**Firmenessen in gepflegter Atmosphäre: Wirtschaft Schützenmatt in Inwil / Luzern**



**Nach Schwangerschaft und Geburt wieder fit für den Beruf werden**



**Änderung bei der Besteuerung der Lottogewinne – Gewinner ist der Staat**



**Experten-Tipps: Das gehört in eine Datenschutzerklärung hinein**



**Prämienvergleich 2018: Krankenkassen vergleichen, wechseln und sparen**



**E-Commerce spielt im Mittelstand eine immer grössere Rolle**



**Sauberer Glanz für Ihre Räume - mit dem Reinigungs-Service Infanger (Innerschweiz)**

### EMPFEHLUNGEN

### PUBLIREPORTAGEN

### TOP AUTOREN



**Martin Limbeck**  
Ein Verkäufer ohne Biss ist wie ein Wolf ohne Zähne



**Christian Erhardt**  
Acht Punkte, damit Ihre Ladeneröffnung ein voller Erfolg wird



**Olaf Hoffmann**  
Hinter jedem grossen Mann steht eine starke Frau und anders herum



Sondern vor allem klare Regeln und Abläufe schaffen, um seinen verkauften den Rücken freizuhalten.



## Nicht gekauft hat er schon: So denken Top-Verkäufer

- Martin Limbeck
- Herausgeber: Redline Verlag
- Gebundene Ausgabe: 208 Seiten

**19,99 EUR** Prime

Bei Amazon kaufen

## Knackige Stand-up-Besprechungen statt PowerPoint-Schlachten

Fangen wir mal bei den Meetings an. Es bringt absolut nichts, wenn Sie Ihr Team alle paar Tage zusammentrommeln, stundenlang die Zahlen durchkauen, die fein säuberlich in Excel-Tabellen eingetragen wurden, und ein ergebnisloses Brainstorming das nächste jagt. Das ist gestohlene Zeit. Währenddessen hätten Ihre Berater schon längst Kundengespräche führen können. Lassen Sie Ihre Leute tun, was sie am besten können: Verkaufen! Machen Sie sie nicht zu Buchhaltern. Sie brennen darauf, zu akquirieren, Kunden zu betreuen und neue Abschlüsse einzufahren. Warum also auf die Bremse treten, anstatt dem Team grünes Licht und volle Fahrt voraus zu geben?



## Das neue Hardselling: Verkaufen heißt verkaufen - So kommen Sie zum Abschluss

- Martin Limbeck
- Herausgeber: Springer Gabler
- Auflage Nr. 62017 (23.11.2016)
- Gebundene Ausgabe: 288 Seiten

**29,99 EUR** Prime

Bei Amazon kaufen

„Wie Du mir, so ich Dir“: Viele Vertriebsführungskräfte sind leider keine sonderlich guten Chefs. Sie haben den Job bekommen, weil sie in ihrer Mannschaft am besten performt haben. Klar ist so eine Beförderung eine nette Sache. Doch ein Unternehmen tut sich keinen Gefallen damit, den besten Verkäufer auf den Chefsessel zu setzen. Zumindest nicht, wenn dieser von Mitarbeiterführung keinen blassen Schimmer hat.

Ein weiterer Stolperstein sind Führungskräfte, die sich nur sehr schlecht durchsetzen können, klare Ansagen scheuen und lieber den Kuschelkurs fahren. Sorry, doch mit „Wir haben uns alle lieb“ kommen Sie im Vertrieb nicht weiter. In diesem harten Business ist es absolut unausweichlich, dass sowohl Sie als auch Ihre Leute ihre Komfortzone verlassen, wenn es nötig ist. Es ist ausserdem ein Trugschluss zu glauben, dass Ihre Mitarbeiter Sie als Chef schätzen, weil Sie immer so nett sind, nichts einfordern und nie kritisieren. Das Gegenteil ist der Fall. Mitarbeiter wünschen sich Offenheit, Ehrlichkeit und konstruktive Kritik. Kritik ist dazu da, um daran zu wachsen. Einer meiner Leitsprüche heisst nicht umsonst: „Feedback ist das Frühstück für Champions!“ Spätestens jetzt sollte klar sein: Chef sein ist kein einfacher Job. Doch Sie können es lernen. Und Ihre Begeisterung nachhaltig auf Ihr Team übertragen.





## Warum keiner will, dass du nach oben kommst ...: ... und wie ich es trotzdem geschafft habe

- Martin Limbeck
- Herausgeber: Redline Verlag
- Gebundene Ausgabe: 208 Seiten

**19,99 EUR** ✓Prime

Bei Amazon kaufen

## Investieren Sie in Ihre Mitarbeiter!

Sicher haben Sie es schon längst bemerkt: Die Zeiten haben sich geändert. Der Markt wird mit digitalen Angeboten überschwemmt. Die Digitalisierung hat unser Privatleben bereits völlig auf den Kopf gestellt – jetzt ist die Wirtschaft dran. Und zwar branchenübergreifend. Gerade im Vertrieb ist es allerhöchste Zeit, darauf zu reagieren. Sonst sind Sie bald weg vom Fenster.

Verkäufer, die nur beraten und auswendig gelernte Fakten runterbeten können, haben dann keine Schnitte mehr. In naher Zukunft wird es entscheidend sein, ob Sie Ihren Kunden einen Mehrwert bieten, den Suchmaschinen und Apps nicht leisten können. Daher ist es dringend nötig, dass Sie in die Fähigkeiten Ihrer Mannschaft investieren und sie fit machen für die Herausforderungen von morgen. Um sich gegen den Wettbewerb durchzusetzen, müssen Ihre Verkäufer mit einer absolut menschlichen Eigenschaft punkten: Sie müssen verstehen, welche Herausforderungen der Kunde in seinem Leben hat – und ihm dafür eine massgeschneiderte Lösung präsentieren. Idealerweise, bevor der Kunde überhaupt realisiert, dass er sie benötigt. Das ist die Zukunft des Verkaufens.



## Nicht geplant habe ich schon (Jahresplaner 2017)

- Martin Limbeck
- Herausgeber: Redline Verlag
- Gebundene Ausgabe: 192 Seiten

**19,99 EUR** ✓Prime

Bei Amazon kaufen

Und die erreichen Sie nur mit gut geschulten Mitarbeitern. Wer hier spart, spart an seiner Zukunftsfähigkeit! Denn wenn ich von Weiterbildung spreche, meine ich keine Weiterbildung nach Schema F. Die klassische „kurze Wissensdusche“ in der Hoffnung, dass auch was kleben bleibt. Um im hart umkämpften Markt zu bestehen, braucht es ein starkes, gut ausgebildetes Team, das weiss, worauf es ankommt. Eine einfache Wissensvermittlung alleine reicht da nicht mehr! Hier braucht es ein massgeschneidertes, multimediales Lernsystem – das Ihre Mannschaft auch dabei unterstützt, das erworbene Wissen in den Arbeitsalltag zu übertragen.

Wem es gelingt sich vom Wettbewerb abzusetzen – sowohl analog als auch digital – ist auf dem besten Weg, vorne mitzuspielen. Denken Sie immer daran: Neben innovativen Produkten und einem guten Preis-Leistungsverhältnis kommt es vor allem auf Ihre Mitarbeiter an. Und als Chef ist es Ihre wichtigste Aufgabe, Ihre Leute entsprechend zu befähigen und das gesamte Team zum Erfolg zu



**MARTIN  
LIMBECK**

# LIMBECK LAWS

**DAS GESETZBUCH  
DES ERFOLGS  
IN VERTRIEB UND  
VERKAUF**



**GABAL**



## Martin Limbeck – Sein neues Buch

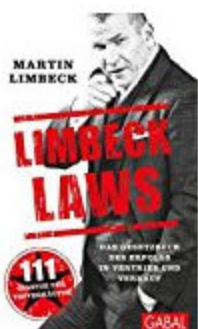
Limbeck Laws

Das Gesetzbuch des Erfolgs in Vertrieb und Verkauf

GABAL Verlag, 2016

Hardcover, 240 Seiten

ISBN: 978-3-86936-721-7



### **Limbeck Laws: Das Gesetzbuch des Erfolgs in Vertrieb und Verkauf. (Dein Business)**


- Martin Limbeck
- Herausgeber: GABAL
- Auflage Nr. 2 (19.09.2016)
- Gebundene Ausgabe: 264 Seiten

19,90 EUR 

Bei Amazon kaufen

Artikelbild: El Nariz – shutterstock.com

 Zum Autor

 Letzte Beiträge



### Über **Martin Limbeck**

Martin Limbeck ist Inhaber der Martin Limbeck® Training Group, einer der führenden Experten zum Thema Blended Learning und Entwicklung von Lernkonzepten für Unternehmen, sowie einer der meistgefragten und renommiertesten Business-Speaker und Verkaufsspezialisten auf internationaler Ebene. Für seine innovativen und nachhaltigen Angebote wie den LOOP-Prozess® und die Martin Limbeck® Online Academy wurde Martin Limbeck unter anderem mit dem Großen Preis des Mittelstandes der Oskar-Patzelt-Stiftung ausgezeichnet. Mehr Informationen auf [www.martinlimbeck.de](http://www.martinlimbeck.de).

