

Finanznachrichten auf Cash.Online > Berater > Fachkräftemangel im Vertrieb: Wie Sie Top-Verkäufer finden – und halten

Teilen bei: 

22. Mai 2018, 09:56

Berater

Fachkräftemangel im Vertrieb: Wie Sie Top-Verkäufer finden – und halten

Mitarbeiter händeringend gesucht! Wahrscheinlich geht es Ihnen nicht anders. Der Fachkräftemangel sorgt bereits seit einigen Jahren für Sorgenfalten bei deutschen Geschäftsführern. Denn es sind nicht nur Facharbeiter oder hochqualifizierte IT-Spezialisten, die fehlen.

Die Limbeck-Kolumne

*Beides ist nice to have. Und beide sollten gepflegt werden.*

So ermittelte unter anderem die Studie "Fachkräftemangel 2016", durchgeführt von der [Manpower Group](#), die Top 10 der am schwierigsten zu besetzenden Positionen in Deutschland.

Wissen Sie, welche Gruppe es auf Platz 2 geschafft hat? Die Vertriebsmitarbeiter! Und das gilt branchenübergreifend: Wie zum Beispiel der Branchenverband Bitkom in einer aktuellen Untersuchung herausgefunden hat, sucht fast jedes zweite IT-Unternehmen mindestens einen Vertriebsexperten.

Ganz zu schweigen von der [Finanzdienstleistung](#). Hier sieht es langsam richtig finster aus: Das Durchschnittsalter von Versicherungsmaklern steigt kontinuierlich und liegt inzwischen um die 50 Jahre.

Mit anderen Worten: Ein Großteil der jetzigen Top-Performer ist gar nicht mehr so weit vom Renteneintritt entfernt. Höchste Zeit, ins Handeln zu kommen – denn die Konkurrenz schläft nicht!

Gute Zeiten für High-Potentials, schlechte für Unternehmen?

Auch wenn sich im Zuge der Digitalisierung in den nächsten Jahren noch einiges ändern wird, bin ich mir sicher: Verkäufer sind weit davon entfernt, durch Chatbots und künstliche Intelligenz ersetzt zu werden.

Zumindest die wirklichen Spitzenkräfte, die Spaß an ihrem Job haben und das den Kunden auch spüren lassen. Entsprechend wichtig wird es für Sie, die richtigen Leute um sich zu scharen, um gegenüber dem immer unübersichtlicher werdenden Wettbewerb die Nase vorn zu haben.

Der Haken an der Sache: Die [Versicherungsbranche](#) ist gerade bei jungen Menschen nicht sonderlich beliebt. Schlechtes Image, steigende Qualifizierungsanforderungen und nicht die üppigsten Verdienstaussichten – kein Traumjob, zumindest nicht auf den ersten Blick.

Es kommt daher umso mehr darauf an, wie Sie sich verkaufen. Employer Branding heißt das entscheidende Schlüsselwort!

Finanzielle Anreize allein reichen nicht aus

Letztendlich ist es mit guten Mitarbeitern wie mit guten Kunden. Beides ist nice to have. Und beide sollten gepflegt werden. Und damit meine ich nicht bloß das Plus auf dem Gehaltskonto. Oder den neuen Dienstwagen.

Viele Führungskräfte pokern jedoch immer noch mit Geld statt mit Soft Skills. Was ich damit sagen will: Gerade für die Generation Y ist Geld nicht viel mehr als ein Hygienefaktor!

Egal in welcher Höhe Sie Provisionen versprechen – ein gutes [Arbeitsklima](#) und Raum zur persönlichen Entfaltung wiegt für sie deutlich schwerer. Und bitte brüsten Sie sich jetzt nicht mit flexiblen Arbeitszeiten oder Fahrtkostenpauschale.

Das ist nett, jedoch nicht mehr als ein Tropfen auf den heißen Stein. Entscheidend ist das, was Sie den Leuten vorleben und der Spirit, der in Ihrem Unternehmen herrscht.

Seite zwei: [Zufriedene Mitarbeiter bleiben länger](#)

Weiter lesen: 1 2 3

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

Teilen bei



Mehr zum Thema

Coaching für Finanzberater
Berater

Startseite

Kontakt

MEHR ZUM THEMA COACHING FÜR FINANZBERATER



Berater

Nutzen Sie Ereignisse als Start in die Customer Journey

Berater

Wie Ihre Kunden für Sie neue Kunden gewinnen

Berater

Regelmäßig Unternehmensstrategie prüfen – ein Muss für Finanzdienstleister[Alle Themenseiten ...](#)

AKTUELLES AUS DEM RESSORT



Berater | Investmentfonds

Fidelity will mit neuem Gebührenmodell Anlegern aktive Strategien schmackhaft**Kanzlei Wirth bietet Online-Tool zur DSGVO**

Berater

Fachkräftemangel im Vertrieb: Wie Sie Top-Verkäufer finden – und halten

Kontakt

Startseite

Kontakt

MEISTGELESEN

Baukindergeld: Förderung kann ab August beantragt werden

Wohninvestments: Wo die Bedingungen am günstigsten sind

P&R wird endgültig zum Super-GAU

DSGVO – wer was beachten muss

P&R: War es wirklich eine Sachwertanlage?

UNTERNEHMEN IM FOKUS

powered by IPConcept
FONDSIMFOKUS

Sponsored News

AKTUELLE NEWS PER WHATSAPP

Immer top informiert per WhatsApp.
Erhalten Sie alle Neuigkeiten von "Cash.Online" direkt auf Ihr Smartphone.

© by WhatsBroadcast

ePaper: SPECIAL VV-FONDS



Juni 2017

Lesen Sie es direkt hier auf 60 Seiten!

>> ePaper

[Finanznachrichten auf Cash.Online](#) > [Berater](#) > [Fachkräftemangel im Vertrieb: Wie Sie Top-Verkäufer finden – und halten](#)
Teilen bei:     | 

22. Mai 2018, 09:56

Berater

Fachkräftemangel im Vertrieb: Wie Sie Top-Verkäufer finden – und halten

Die Zahlen stimmen, Ihre Verkäufer performen gut und die Kunden sind zufrieden? "Ist doch alles in Butter", werden Sie sich wahrscheinlich denken. Doch haben Sie sich schon mal gefragt, wie es eigentlich Ihren Beratern dabei geht?

Wissen Sie, ob sie ihren Job gerne machen? Oder haben Sie sich schon mal gefragt, wo es haken könnte, wenn einer Ihrer Jungs nicht wie gewohnt abgeliefert?

Nur, wenn Sie Ihre Verkäufer auch wirklich ernst nehmen und sich mit ihnen auseinandersetzen, können Sie ihre Leistung überhaupt umfassend bewerten.

Individuelle Förderung für Personal

Als Kopf des Vertriebs müssen Sie nicht der beste Verkäufer sein, auch kein Psychologe – sondern ein guter Teamleader. Denn wie ein Fußballtrainer muss auch der Vertriebschef seine Mannschaft zusammenstellen, für die gemeinsamen Ziele brennen und das Team mitreißen.

Damit sich die Mitarbeiter wohlfühlen, müssen Sie nicht mit ihnen Händchenhalten. Es ist auch nicht nötig, alle penibel gleich zu behandeln, um Eifersüchteleien zu vermeiden.

Viel wichtiger: Fördern Sie Ihre Leute entsprechend ihres Charakters

andere brauchen eine starke Führung und vielleicht etwas Nachhilfe – etwa durch interne Weiterbildung.

Entscheidend ist vor allem, dass Sie hinter Ihrer Mannschaft stehen. Komme, was wolle. Glauben Sie mir, wer ein solches Arbeitsklima vorfindet, der wechselt nicht so mir nichts dir nichts seine Stelle.

So machen Sie Ihr Unternehmen für Vertriebs-Asse attraktiv

1. Kennen Sie Ihre Mitarbeiter eigentlich richtig? Ich meine jetzt nicht, dass Sie sie täglich grüßen und Ihren Namen kennen, das ist selbstverständlich. Ich meine, kennen Sie das Potential, was sie mitbringen? Schätzen Sie ihre Leistungen und sagen es ihnen auch?

Wenn Ihre Mitarbeiter das Gefühl haben, dass ihre Arbeit nicht wertgeschätzt wird, brauchen Sie sich nicht wundern, wenn Ihnen früher oder später die Kündigung auf den Schreibtisch flattert.

2. Lob und Anerkennung sind wichtig, ebenso wie regelmäßiges Feedback. Denken Sie immer daran: Mitarbeiter wünschen sich Offenheit, Ehrlichkeit und konstruktive Kritik.

Das bringt sie weiter und sie wissen wo sie stehen, an welchen Stellschrauben sie noch drehen müssen. Halten Sie also nicht hinter dem Berg, sondern geben Sie Ihren Leuten Feedback, am besten immer unmittelbar im Anschluss an eine kritische Situation.

Seite drei: [Kritik von Mitarbeitern annehmen](#)

Weiter lesen: 1 2 3

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

Teilen bei



Mehr zum Thema

[Coaching für Finanzberater](#)
[Berater](#)
[Startseite](#)[Kontakt](#)

MEHR ZUM THEMA COACHING FÜR FINANZBERATER



Berater

Nutzen Sie Ereignisse als Start in die Customer Journey



Berater

Wie Ihre Kunden für Sie neue Kunden gewinnen



Berater

Regelmäßig Unternehmensstrategie prüfen – ein Muss für Finanzdienstleister

[Alle Themenseiten ...](#)

AKTUELLES AUS DEM RESSORT



Berater | Investmentfonds

Fidelity will mit neuem Gebührenmodell Anlegern aktive Strategien schmackhaft



Kanzlei Wirth bietet Online-Tool zur DSGVO



Berater

Fachkräftemangel im Vertrieb: Wie Sie Top-Verkäufer finden – und halten

MEISTGELESEN

[Baukindergeld: Förderung kann ab August beantragt werden](#)

[Wohninvestments: Wo die Bedingungen am günstigsten sind](#)

[P&R wird endgültig zum Super-GAU](#)

[DSGVO – wer was beachten muss](#)

[P&R: War es wirklich eine Sachwertanlage?](#)

UNTERNEHMEN IM FOKUS



Finanznachrichten auf Cash.Online > Berater > Fachkräftemangel im Vertrieb: Wie Sie Top-Verkäufer finden – und halten

Teilen bei:     | 

22. Mai 2018, 09:56

Berater

Fachkräftemangel im Vertrieb: Wie Sie Top-Verkäufer finden – und halten

3. Wie steht es eigentlich mit Ihnen? Nehmen Sie auch Kritik von Ihren Mitarbeitern an? Sie wissen ja: Der Fisch stinkt immer vom Kopf her. Auch als Chef müssen Sie Ihre Hausaufgaben machen.

Sie können nicht verlangen, dass Ihre Mitarbeiter für Kritik offen sind, sich selbst jedoch als perfekt und unnahbar präsentieren. Es ist ein großer Fehler, den Input, den Mitarbeiter liefern, nicht ernst zu nehmen. Denn wer sich übergangen fühlt, ist irgendwann frustriert.

4. Arbeiten Sie im Team. Das heißt nicht, dass Sie als Chef den Ton angeben und alle anderen nach Ihrer Pfeife tanzen. Jeder möchte ernst genommen werden. Beziehen Sie Ihre Mitarbeiter in Entscheidungen ein – natürlich nur in die wirklich wichtigen.

Recruiting ist Expertensache

5. Wer gute Leute sucht, braucht auch gute Leute, die diese suchen. Neue Mitarbeiter werden oft von den Unternehmern selbst oder, schlimmer noch, von den unmittelbaren Vorgesetzten ausgesucht. Das kann nur schiefgehen. Überlassen Sie das Personalwesen lieber den Experten!

Große Unternehmen sollten deshalb eigene Recruiter beschäftigen, kleine können auch auf externe Dienstleister zurückgreifen. Das heißt nicht, dass Sie sich nicht auch ein Bild von den Bewerbern machen dürfen – doch als direkt Betroffene sind Sie schnell befangen und

6. Setzen Sie auf Social Media. Nutzen Sie alle Kanäle. Erweitern Sie Ihr Netzwerk. Nutzen Sie die Reputation ihrer Mitarbeiter für Ihre Außendarstellung.

Die beste Werbung ist immer noch die, die über Mundpropaganda läuft. Sorgen Sie dafür, dass das Besondere Ihres Unternehmens auch außerhalb der Firma wahrgenommen wird.

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

Mehr Beiträge zum Thema Coaching für Finanzberater:

Wie Ihre Kunden für Sie neue Kunden gewinnen

Nutzen Sie Ereignisse als Start in die Customer Journey

Beamte: Eine bekannt unbekannt Spezies für viele Makler

Weiter lesen: 1 2 3

[Drucken](#) | [Kommentieren](#)

Drucken
Weiterleiten
Kommentieren

Teilen bei



Mehr zum Thema

[Coaching für Finanzberater](#)
[Berater](#)[Startseite](#)[Kontakt](#)

MEHR ZUM THEMA COACHING FÜR FINANZBERATER



Berater

Nutzen Sie Ereignisse als Start in die Customer Journey

Berater

Wie Ihre Kunden für Sie neue Kunden gewinnen

Berater

Regelmäßig Unternehmensstrategie prüfen – ein Muss für Finanzdienstleister[Alle Themenseiten ...](#)

AKTUELLES AUS DEM RESSORT



Berater | Investmentfonds

Fidelity will mit neuem Gebührenmodell Anlegern aktive Strategien schmackhaft**Kanzlei Wirth bietet Online-Tool zur DSGVO**

Berater

Fachkräftemangel im Vertrieb: Wie Sie Top-Verkäufer finden – und halten

MEISTGELESEN

[Baukindergeld: Förderung kann ab August beantragt werden](#)[Wohninvestments: Wo die Bedingungen am günstigsten sind](#)[P&R wird endgültig zum Super-GAU](#)[DSGVO – wer was beachten muss](#)[P&R: War es wirklich eine Sachwertanlage?](#)

UNTERNEHMEN IM FOKUS