



08. Juni 2018

## Richtig führen mit den „4 R“

Zuckerbrot und Peitsche haben ausgedient: Führungskräfte brauchen einen modernen Stil, um ihre Mitarbeiter nachhaltig zu motivieren. Vertriebsprofi Martin Limbeck setzt dabei auf die „4 R“.

[» Weiterempfehlen](#)

[» Kommentieren](#)

[» Drucken](#)

### Ähnliche News

- [» Aon Austria bezieht neues Headquarter in Wien](#)
- [» Keine Sportart ist so gefährlich wie Fußball](#)
- [» Mag. Erwin Gisch mit Berufstitel „Professor“ ausgezeichnet](#)
- [» ÖBV zufrieden mit Ergebnis 2017](#)
- [» Städtische Vorstand Rapf: „Vorsorgeprodukte werden unersetzbar sein“](#)

von Martin Limbeck

„Das Wort des Chefs ist Gesetz!“ Sorry, doch diese Zeiten sind lange vorbei. Wer so denkt, sollte sich schleunigst von seiner autoritären Einstellung verabschieden. Denn gerade in der heutigen Zeit besteht Ihre wichtigste Aufgabe darin, Ihre Verkäufer dabei zu unterstützen, die Kunden zu begeistern und ihre Bedürfnisse zu erfüllen. Und das klappt nur mit einem starken Fundament, das ich die „4 R“ der Führung nenne: Respekt, Richtung, Regeln und Rituale.

#### Respekt

Sollte eigentlich selbstverständlich sein. Doch es gibt immer noch Chefs, die glauben, den großen Macker markieren zu müssen. Sicher wollen Sie auch, dass Ihre Leute die Kunden freundlich und zuvorkommend behandeln, oder? Also gehen Sie mit gutem Beispiel voran. Für Sie als Führungskraft sollte jeder Mitarbeiter gleich wichtig sein. Dabei ist es absolut uninteressant, ob es sich dabei um Ihren Spitzenverkäufer, die Empfangsdame, den Hausmeister oder die Reinigungskraft handelt.

#### Klare Regeln

Wollen Sie Everybody's Darling sein oder sagen, wo es lang geht? Sie können sich nichts davon kaufen, wenn Ihre Mitarbeiter Sie zwar als Kumpel schätzen, Ihnen ansonsten jedoch auf der Nase rumtanzen. „Harter Hund, doch immer fair und gerecht“ – Wenn Ihre Mitarbeiter so über Sie denken, haben Sie alles richtig gemacht. Sie sind als Chef nicht dazu da, um Ihren Leuten Händchen zu halten, wenn die Zahlen nicht erreicht wurden. Definieren Sie klare Regeln, dann wissen alle, wie der Hase läuft.

#### Richtung vorgeben

Wenn Sie sich ständig wie das sprichwörtliche Fähnchen im Wind drehen, ist Ihre Mannschaft irgendwann völlig planlos. Als Führungskraft geben Sie die Richtung vor. Ihr Ziel ist es, das Team weiterzuentwickeln und zu Höchstleistung anzuspornen! Das sollten Sie nie aus den Augen verlieren. Auch wenn es Angenehmeres gibt: Regelmäßige, offene und vor allem unmittelbare Feedbacks helfen, alle Mitarbeiter auf Spur zu halten und zu motivieren. Hilft das alles nichts, müssen Sie konsequent sein und sich auch von Low-Performern trennen, statt weiter auf Besserung zu hoffen.

#### Rituale

Last, but not least: Setzen Sie auf Rituale. Sie sind motivierend für das gesamte Team. Besonders, wenn es um den Geschäftserfolg geht. Wer seinen Job gut gemacht hat, sollte dafür auch gefeiert werden. Etwa mit einer gemeinsamen „End of the Month“-Party. Oder mit der „Umsatz-Glocke“, die bei mir im Office hängt: Wer einen Deal eingefädelt hat, darf sie läuten und wird dann vom Team entsprechend beklatscht. So macht Verkaufen gleich doppelt Spaß!

Martin Limbeck ist einer von 6 Keynotespeakern bei Sales Excellence – Kongress für Vertrieb & Führung am 19. Oktober in der Pyramide Vösendorf. Er referiert zum Thema „Führungsstil mit höchstem Wirkungsgrad“. AssCompact ist dabei Medienpartner. [Zu weiteren Infos und zur Anmeldung...](#)

#### Der Autor

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 und dem Siegel „Wirtschaftsmagnet“ ausgezeichnet. Mehr Informationen auf [www.martinlimbeck.de](http://www.martinlimbeck.de)