



KOLUMNE

Nicht anordnen, sondern vorleben: Verkäufer brauchen Leitbilder!

von Martin Limbeck



(c) gettyimages/skynesher

Wenn die Performance des Verkäufers nicht stimmt, dann liegt es nicht immer am Verkäufer. Großen Einfluss haben Chefs, die ihre Vorbildfunktion nicht erfüllen können –oder wollen.

von Martin Limbeck

„Mensch Stanke, was machen Sie denn da? Das kann doch nicht so schwer sein, mal wieder ein paar Abschlüsse ranzuholen. Sie müssen sich einfach mehr reinknien!“

Kommt Ihnen das bekannt vor? Sie glauben nicht, wie oft ich schon solche oder ähnliche Situationen geschildert bekommen habe. Von Verkäufern, die sich von ihren Chefs im Stich gelassen gefühlt haben. Und genauso von Vertriebsleitern, die den Eindruck hatten, dass ihre Mitarbeiter allesamt unfähig seien. Eins steht jedenfalls fest: Mit so einem Verhalten ändert sich überhaupt nichts! Außer, dass die Laune im Team noch ein bisschen schlechter wird und die Anspannung weiter steigt. Da brauchen Sie sich nicht zu wundern, wenn die Abschlusszahlen weiter stagnieren und bald die ersten Kündigungen auf Ihrem Tisch landen.

Regelmäßig das Gespräch suchen

Es heißt nicht umsonst VertriebsFÜHRUNG! Und Führen bedeutet nun mal nicht, dass Sie Ihre Leute einfach ins Feld schicken, frei nach dem Motto „Macht ihr mal!“. Es ist Ihr Job, herauszufinden, warum es gerade nicht so gut läuft – und wie Sie Ihre Mannschaft unterstützen können. Verstehen Sie mich nicht falsch: Jeder kann mal einen schlechten Tag haben. Doch wenn daraus eine schlechte Woche oder sogar ein Monat wird, sollten bei Ihnen die Alarmglocken läuten. Ich habe immer ein offenes Ohr für meine Leute und suche regelmäßig das Gespräch mit ihnen.

+++ **Melden Sie sich jetzt an für unseren kostenlosen Newsletter Vertriebszene und erhalten Sie wöchentlich und kostenlos Einsichten aus der Vertriebspraxis, lukrative Jobangebote und eine Auswahl an Personalwechsln.** +++

Ein Kunde ist besonders schwer zu knacken und mein Verkäufer tut sich schwer? Dann höre ich auch beim Telefonat mal mit oder fahre mit zum Kunden, um mir ein Bild von der Lage zu machen – und bespreche meine Eindrücke danach mit meinem Mitarbeiter. Ohne ehrliches und direktes Feedback läuft im Vertrieb gar nichts! Es ist Ihre Aufgabe, Ihre Leute zu entwickeln. Und das funktioniert nur, wenn Sie wirklich wissen, was „draußen“ an der Front abgeht. Wer glaubt, dass er mit der Beförderung das Verkaufen hinter sich gelassen hat, ist definitiv auf dem falschen Dampfer.

Ein Chef greift auch zum Hörer

„Was ist, wenn ich selbst eine Abfuhr kassiere? Dann bin ich bei meinen Leuten doch unten durch ...“ Ob Sie es glauben oder nicht – auch ich hole nicht jeden Auftrag. That’s life! Wissen Sie, was viel peinlicher ist? Ein Vertriebschef, der sich ums aktive Verkaufen drückt. Sie müssen nicht der Beste sein. Viel wichtiger ist, dass Sie mit gutem Vorbild vorangehen. Wie wäre es zum Beispiel mit einer Telefonparty? Wir setzen uns im Team einmal im Monat zusammen – und dann wird nacheinander telefoniert. Selbstverständlich geizen wir auch nicht mit Feedback, positives wie kritisches. Doch das ist entscheidend! Ihre Leute brauchen kontinuierliche Rückmeldung von Ihnen, damit Sie wissen, wo sie stehen – und an welchen Baustellen sie noch arbeiten müssen.

Du bekommst, was du gibst: Das gilt für mich beim Verkaufen genauso wie in der Führung. Sie wünschen sich eine schlagkräftige, selbstbewusste Mannschaft, die mit Spaß an die Sache rangeht und ihre Kunden begeistert? Dann machen Sie sie dazu! Hinter jedem guten Salesteam steht eine starke Führungskraft. Und erfolgreiche Vertriebsleiter übernehmen Verantwortung, sind ein Leitbild für ihre Leute und leben die geforderte Einstellung selbst vor. Sie haben es in der Hand!

Über den Autor:



Martin Limbeck ist Inhaber und geschäftsführender Gesellschafter der Limbeck® 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. Weitere Informationen auf www.martinlimbeck.de

von Martin Limbeck

Jobs



Key Account Manager(in)

Gewünschtes Eintrittsdatum: zum nächstmöglichen Zeitpunkt
 Ort: Berlin
 Veröffentlicht am: Mittwoch, 11. Juli 2018



Senior Sales Controller (m/w)

Gewünschtes Eintrittsdatum: zum nächstmöglichen Zeitpunkt
 Ort: Reutlingen
 Veröffentlicht am: Mittwoch, 11. Juli 2018

Termine



19.07.2018 - 11:00 BIS 12:00 | ONLINE

Wollmilchsau - Webinar zu Mobile Recruiting



16.08.2018 | BERN

Schweizer Online Marketing Konferenz

Präsentiert von:
VERTRIEBSMANAGER

Agenturen und Dienstleister 2018

Onlineverzeichnis