



## Weiterbildung im Vertrieb? Jetzt erst recht!

27. August 2020

In Krisenzeiten muss Geld gespart werden! Nachvollziehbar, zumindest auf den ersten Blick. Denn die Geschäftsleitung ist bemüht, wo immer möglich Geld einzusparen. Warum also nicht auch die Weiterbildungen aussetzen? Der Haken an der Sache: Um aus der Krise zu kommen, brauchen Unternehmen vor allem eins – Kunden. Und die gewinnen sie nur, wenn der Vertrieb richtig ranklotzt und die Verkäufer absolut fit sind. Der renommierte Business Speaker und Verkaufsspezialist Martin Limbeck erklärt, warum Weiterbildung gerade jetzt wichtiger ist den je.

Von Martin Limbeck (Foto)

» Weiterempfehlen

» Kommentieren

» Drucken

### Ähnliche News

- » AssCompact Gewerbesymposium – Jetzt noch rasch Teilnahme sichern!
- » Kundenpotenziale optimal nutzen: Ressourcen erkennen und ausschöpfen
- » AssCompact Event-Herbst: IDD-Stunden, Sicherheit, Präsenz-/Online-Mix
- » TOGETHER CCA kooperiert mit Schaden-Manager.com
- » D.A.S.: Falsches Abstellen von E-Rollern kann teuer werden

### Verkäufer, die ihren Kunden Sicherheit vermitteln

Auch in der Finanz- und Versicherungsbranche ist das Geschäft von der Krise betroffen. Zwar steigt durch die aktuelle Situation bei vielen Menschen das Bewusstsein für Themen wie Absicherung und Altersvorsorge. Doch einen Termin mit einem Berater zu vereinbaren, haben die wenigsten von sich aus auf dem Schirm. Hinzu kommen Bestandskunden, die möglicherweise bereits mit dem Gedanken spielen, ihren Bausparvertrag, ihre Lebensversicherung oder einen ähnlichen Vertrag zu kündigen. Weil sie das Geld jetzt schlicht und ergreifend brauchen. Und möglicherweise gar nicht genau wissen, warum es sinnvoll wäre, die Absicherung aufrecht zu erhalten und nur die Ratenzahlung auszusetzen.

Mit anderen Worten: Jetzt kommt es mehr denn je auf Verkäufer an, die sich aktiv um ihre Bestandskunden bemühen, sich einfühlen – und auch genau wissen, wo bei potenziellen Neukunden der Schuh drückt. Wenn das bei Ihnen alles läuft: Herzlichen Glückwunsch. Anderenfalls sollte das Thema vertriebliche Weiterbildung jetzt in Großbuchstaben auf der Agenda stehen!

### Blended Learning: Voller Erfolg durch Online und Offline

Und wer sagt, dass Trainings und Co. in Zeiten von Corona nicht möglich sind? Viele Mitarbeiter sind nach wie vor im Home-Office. Remote Working klappt super – was spricht also gegen Remote Learning? Allerdings meine ich damit nicht nur reines E-Learning. E-Learning ist zwar schon mal deutlich besser als gar keine Trainingsmaßnahme. Doch das allein reicht nicht, um eine Verhaltensänderung zu erzielen und Ihre Verkäufer langfristig erfolgreicher zu machen. Wie heißt es so schön: Eine Katze, die einen Kanarienvogel gefressen hat, kann deswegen noch lange nicht singen. Das ist zwar ein drastisches Bild, trifft es jedoch auf den Punkt.

Ich bin überzeugt davon, dass die besten Ergebnisse nur mit einem gemischten Lernkonzept, also mit Blended Learning, erreicht werden. Die Verkäufer bekommen das Wissen durch E-Learning vermittelt – in kleinen Häppchen, die zeit- und ortsunabhängig konsumiert werden können. Für den Transfer in die Praxis sorgen dann ergänzende Sessions mit einem Trainer, die offline oder online durchgeführt werden.

Ich bin überzeugt davon: Weiterbildung ist durch die Krise weder verzichtbar noch unmöglich geworden. Gerade jetzt ist der Vertrieb der größte Trumpf, den Unternehmen haben. Ergreifen Sie die Chance – und beschreiten Sie nicht nur in der täglichen Arbeit, sondern auch in Sachen Weiterbildung neue Wege. Durch eine erfolgsversprechende Verknüpfung von Online und Offline.

### Über den Autor

Martin Limbeck ist Inhaber der Limbeck® Group, Experte zum Thema Blended Learning und Entwicklung von Lernkonzepten für Unternehmen, sowie renommierter Business-Speaker und Verkaufsspezialist auf internationaler Ebene.

### Das neue Buch: Vertriebsführung. Das Standardwerk für Sales Management

Die Digitalisierung hat den Vertrieb revolutioniert. Wer seine Produkte und Dienstleistungen verkaufen möchte, muss sich heute mehr einfallen lassen als noch vor zehn Jahren. Das wirkt sich auch auf die Vertriebsführung aus: Vertriebe stehen vor der Herausforderung, sich vollkommen neu aufzustellen. Das verlangt von Vertriebsleitern und Führungskräften nicht nur geballtes Wissen über die aktuellen Entwicklungen des Marktes und der Kundschaft, sondern auch die klare Fokussierung auf die Führungsarbeit. Denn nur wer die Bedingungen schafft, damit die Mitarbeiter jeden einzelnen Tag ihre besten Leistungen bringen können, macht seinen Vertrieb fit für die digitale Zukunft. Wie es unter diesen neuen Voraussetzungen gelingen kann, am Puls der Zeit zu bleiben und Unternehmen und Mitarbeiter zum Erfolg zu führen, vermittelt Vertriebskoryphäe Martin Limbeck in seinem neuen, umfangreichen Kompendium Limbeck. Vertriebsführung. Checklisten, Infokästen und die knackigen „Limbeck-Tipps“ machen das Buch zu einem umfassenden Standardwerk, dass sowohl als Arbeitsbuch wie auch als „Duden der Vertriebsführung“ für jede Herausforderung genutzt werden kann.

Martin Limbeck  
448 Seiten, gebunden  
ISBN 978-3-86936-931-0  
€ 40,10 (A)  
GABAL Verlag, Offenbach 2019

Anzeige

