

Checkliste: Selbstreflexion und Standortbestimmung

- Warum bin ich im Vertrieb? Warum bin ich Führungskraft im Vertrieb? Was daran treibt mich an? Wofür brenne ich? Was motiviert mich, diese Verantwortung zu tragen, diese Rolle auszufüllen?
- Welche Aufgaben machen mir dabei Spaß? Auf welche Tätigkeiten könnte ich gut verzichten?
- Auf welchem Stand sind meine fachlichen Kompetenzen? Sind sie State of the Art? Oder muss ich mich mit neuen Entwicklungen im Vertrieb auseinandersetzen?
- Welches berufliche Know-how, welche praktischen Fertigkeiten besitze ich, um auch im operativen Tagesgeschäft bestehen zu können? Und welche muss ich mir eventuell aneignen, zum Beispiel digitales Know-how bzw. IT-Kenntnisse?
- Welche Stärken und Schlüsselqualifikationen bringe ich für meine Position mit? Was zeichnet mich besonders aus? Was schätzen andere an mir? Und welche persönlichen Eigenschaften konnte ich bisher noch nicht entfalten?
- Welche Rolle nehmen meine eigenen Ziele und Visionen in meiner Arbeit ein? Wie wichtig ist es mir, sie zu realisieren?
- Welche Werte bestimmen mein Denken und Handeln? Und welche sollen meine Beziehungen zu meinen Mitarbeitern, Kollegen, Vorgesetzten, Kunden prägen? Welches Bild sollen diese Personen von mir haben?
- Was lebe ich meinen Mitarbeitern, Kollegen und Vorgesetzten vor? Welche Werte, welche Motivation, welche Einstellung strahle ich aus? Und was davon nimmt mein Umfeld tatsächlich wahr?
- Warum bin ich wertvoll für mein Team? Was gebe ich meinen Mitarbeitern, damit die ihre Aufgaben nicht einfach nur erledigen, sondern ihnen motiviert, am besten begeistert, nachgehen?
- Wie gehe ich mit Herausforderungen und belastenden Situationen um? Wie komme ich mit Veränderungen zurecht?
- Wie steht es um meine Lernbereitschaft? Bin ich bereit, mich kontinuierlich fachlich und persönlich weiterzuentwickeln? Bin ich bereit, mein Denken und Handeln als Führungskraft immer wieder zu hinterfragen, meine Kompetenzen, mein Know-how und meine Stärken regelmäßig auf den Prüfstand zu stellen?

**LIMBECK.
VERTRIEBS
FÜHRUNG.**



GABAL

© 2019 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Auszug aus »Limbeck. Vertriebsführung.«
ISBN 978-3-86936-931-0
Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

www.limbeckgroup.com
www.gabal-verlag.de