

Die 4 Rs für Führungskräfte im Vertrieb: Respekt – Regeln – Richtung – Rituale

Als Führungskraft haben Sie **Respekt** vor jeder Person: ob Kollege, Mitarbeiter, Vorgesetzter, ob Kunde, Lieferant, Dienstleister, ob Reinigungskraft, Empfangsdame, Hausmeister. Sie veranlassen Ihre Mitarbeiter, dass auch sie denselben Respekt vor jeder Person zeigen. Der Mensch steht im Mittelpunkt. Unterscheiden Sie sich von Unternehmen und Führungskräften, die ihre Mitarbeiter vor allem als Kostenfaktor und die Kommunikation mit Kunden und Lieferanten allein als Zeitverschwendung betrachten. Gestehen Sie Ihren Leuten Fehler zu, aber haben Sie ein Auge darauf, dass sie diese Fehler nicht wiederholen und dass sie sie dafür nutzen, daraus zu lernen und sich weiterzuentwickeln.

Als Führungskraft definieren Sie klare **Regeln**: Bestehen Sie darauf, dass Ihre Mitarbeiter Informationen, Zahlen und Unterlagen fristgerecht liefern. Lassen Sie keine Ausflüchte und Entschuldigungen zu! Stellen Sie sich vor Ihr Team, wenn etwas schiefgelaufen ist, und achten Sie darauf, dass jeder die ihm übertragene Verantwortung wahrnimmt. Wenn einer Ihrer Mitarbeiter einen Fehler macht, wird er nicht bloßgestellt – weder von Ihnen noch von anderen. Voraussetzung: Er klärt die Situation zügig, mit allen ihm zur Verfügung stehenden Mitteln. Sie sind klar in der Sache und verbindlich im Ton. »Harter Hund, aber immer fair und gerecht« – wenn Ihre Mitarbeiter so über Sie denken und sprechen, haben Sie alles richtig gemacht.

LIMBECK.
VERTRIEBS
FÜHRUNG.



GABAL

© 2018 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Auszug aus »Limbeck. Verkaufen.«
ISBN 978-3-86936-863-4
Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

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

Als Führungskraft geben Sie die **Richtung** vor: Als Leader haben Sie keine Angst, Ihre Prioritäten im Vertrieb und in der Führung durchzusetzen. So wie Ihre Verkäufer den Abschluss im Auge haben, behalten Sie Ihre Ziele im Blick. Hartnäckig arbeiten Sie an der Weiterentwicklung Ihrer Mitarbeiter, an ihrer Einstellung zum Verkaufen und ihrer Verkäuferpersönlichkeit, auch im Hinblick auf die Zahlen. Denken Sie über Motivation, Feedback und Persönlichkeitsentwicklung nach, statt Ihre schwächsten Mitarbeiter permanent zu schubsen und so Ihre Verkaufsgranaten zu vernachlässigen. Geben Sie Feedback unmittelbar im Anschluss an eine kritische Situation und nicht erst eine Woche später, denn dann hat Ihr Mitarbeiter die Situation schon ad acta gelegt und der Lerneffekt ist futsch. Sprechen Sie abflauende Leistungen ebenso zeitnah an und lassen Sie nicht zu, dass das Engagement Ihrer Mitarbeiter abnimmt.

Als Führungskraft pflegen Sie **Rituale** – vor allem, wenn es Erfolge zu feiern gibt. Zum Beispiel mit der Umsatzglocke: Wann immer in Ihrer Abteilung oder in Ihrem Team einer der Verkäufer einen erfolgreichen Abschluss gemacht hat, läuten Sie für alle hörbar die Umsatzglocke. Wer seinen Job gut macht, darf und soll sich dafür feiern lassen.

Wenn Sie sich konsequent an den 4 R orientieren, dann schaffen Sie ein starkes Fundament für Ihren Führungsalltag. Mitarbeiterführung bedeutet, dass Sie Ihren Mitarbeitern Orientierung geben, was die Vertriebsziele betrifft, und sie auf dem Weg dorthin unterstützen und ermutigen. Und dafür brauchen Ihre Verkäufer Ihren Respekt, Ihre Regeln, die Richtung, in die Sie gehen wollen, und Ihre Rituale.

**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