

Kennzeichen agiler Unternehmen und Teams

- **Arbeiten mit und in Netzwerken:** Agile, kundenorientierte Organisationen sind geprägt von Netzwerkstrukturen, nicht von Hierarchien. Im Mittelpunkt steht der Wille des gesamten Teams, die Arbeitsabläufe im Sinne des Kundennutzens ständig weiter zu optimieren. Agile Vertriebsorganisationen haben weniger Managementebenen, flache Hierarchien dominieren.
- **Selbstorganisation:** Jedes Teammitglied organisiert sich selbst, denn nur dann kann jeder seine Stärken wirklich einbringen. Denn der Sinn der Arbeit jedes Teammitglieds besteht vor allem darin, die Teamleistung zu verbessern, und jeder bringt seine Stärken ein, um zum Teamerfolg beizutragen. Dafür ist es wichtig, dass die Kompetenzen im Team vernetzt werden, um die Teamleistung insgesamt zu verbessern. Dabei geht es nicht nur darum, Umsätze und Provisionen zu steigern, sondern auch um die Motivation im Team und um die Übernahme von Verantwortung. Die Teamleistung steht im Vordergrund, weniger die Performance von Individualisten.
- **Prozessorientierung:** Agiles Arbeiten ist prozessorientiert. Teams bestehen in der Regel aus Experten mit unterschiedlichen fachlichen Schwerpunkten und Stärken. Die Teams entscheiden in ihrer täglichen Arbeit selbst, auf welche Weise und wie schnell sie auf Veränderungen von außen reagieren, und passen ihre Prozesse und Prioritäten entsprechend flexibel an. Um die Teamleistung stetig zu verbessern, ist es notwendig, über das übliche Reporting hinaus im Team zu reflektieren, was gut gelaufen ist, was verbessert werden muss und welche Änderungen im Prozess notwendig sind.

**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