

Redaktioneller Artikel

Vertriebs-Erfolg ist oft eine Teamleistung!

Im Vertrieb gilt wie im Fußball: Erfolg ist oft eine Teamleistung!



Erfolg ist oft eine Teamleistung! ...das gilt im Vertrieb wie im Fußball.

Bei dieser Fußballweltmeisterschaft scheint die Floskel, dass es keine einfachen Gegner mehr gibt, noch aktueller als bei den vergangenen Turnieren. Vorgestern Abend mühten sich Spanien und Portugal gegen vermutlich leichte Gegner ins Achtelfinale. Was mir wieder auffiel: Wo waren die Stars im Team von Marokko oder Iran? Es gibt einfach keine. Es waren Mannschaftsleistungen, die die Teams fast zur Sensation gebracht hätten. Portugal hingegen wäre auch mit elf CR7 auf dem Platz wenig erfolgreich. Und auch Lewandowski beklagte sich, dass er „in der Luft hing“ und keine Mannschaftskameraden hatte, die ihn unterstützen. Stars brauchen das Team.

Gewisse Spielregeln gelten für alle.

Auch im Vertrieb ist Erfolg oft eine Teamleistung. Natürlich hat ein Verkäufer bei einem abschlussorientierten Verkaufsansatz einen hohen dominanten Persönlichkeitsanteil. Klar, gerade die „rainmaker“ sind in der Regel nicht besonders teamfähig. Sie haben beispielsweise Gedanken wie: „Wenn ich immer auf die Schwachen warten würde...“ oder: „Der Kunde kann auch nach dem Abschluss noch einmal darüber schlafen.“ Und so weiter. Das ist auch gut so weit. Trotzdem ist es meist ein Team, das im Verkaufsprozess dafür sorgt, dass diese Stars den Erfolg einfahren und im Rampenlicht stehen. Da ist der Innendienst, die Disposition, das Lager, oder..., oder..., oder...

Letzte Woche hatte ich einen Workshop und solch ein „Top-Verkäufer“ prahlte damit, dass er sowieso kein CRM-System benutzen würde, er schon eine Abmahnung wegen schlampigen Abrechnungen erhalten habe, und so weiter. Und der Verkaufsleiter? Ein Trauerspiel. Er habe ja schon mit ihm geredet und es würde ja auch schon besser werden und die Firma brauche ihn ja auch und blablabla. Interessant war es zu sehen, wie durch die „Vorbildfunktion“ des Stars, sich auch Low-Performer ermutigt sahen, nun Grundregeln wie die Nutzung des CRM-Systems in Frage zu stellen. Man würde ja sehen, dass dies nicht zwingend zum Verkaufserfolg beitragen würde.

Es ist die Aufgabe eines Verkaufsleiters, auch diesen Stars gewisse Spielregeln aufzuerlegen. Sonst wird ihm früher oder später die gesamte Mannschaft entgleiten. Keine Frage: Alle Verkäufer auf die gleiche Weise zu führen, halte ich für einen großen Fehler. Stars führe ich anders als Low-Performer. Sie bekommen ihre Goodies. Aber gewisse Spielregeln müssen für alle gelten. Besonders traurig schaute mich der Verkaufsleiter an, als ich ihm klar machte, dass Führung nicht delegierbar sei. Aber das ist wieder ein neues Thema.

Jens Löser

#derLÖSER für Vertriebsaufgaben

Copyright © 2018 - Löser Consulting/ Jens Löser