

Redaktioneller Artikel

Ein Verkaufsleiter für alle!

Einer für alle! - Blickpunkt Führung im Vertrieb



Die Einwände im Vertrieb

Oft kommt der Einwand von Führungskräften im Vertrieb: „Ich habe gar nicht die Zeit, mich um alle Verkäufer ausreichend zu kümmern.“ Ich antworte dann gern: „Sorry, aber das ist Ihr Job! Allerdings bedeutet das ja nicht, dass Sie alle Verkäufer gleich behandeln sollen. Denn das ist in meinen Augen keine Gerechtigkeit, sondern Gleichmacherei.“

Raus aus der Komfortzone!

Diese Gleichbehandlung aller ist meiner Erfahrung nach einer der meist verbreiteten Fehler in der Führung von Verkäufern. Ein Führungsstil für alle! Das sollten Sie besser vermeiden. Ein Beispiel dafür ist die wöchentliche Geschäfts-Durchsprache (im Verkäufersprachegebrauch gern als Muppetshow bezeichnet) für alle. Für die einen ist das zu wenig, für die anderen zu viel des Guten. Gerecht werden Sie damit keinem Leistungsniveau.

Sinnvoller ist es zum Beispiel, bei der Führung größerer Verkaufsmannschaften Leistungsklassen von Verkäufern zu definieren und einen Führungsstil für jede Gruppe zu praktizieren. Grundprinzip: Mitarbeiter mit ausgezeichneten Leistungen haben die größten Freiräume (z.B. eine Geschäfts-Durchsprache im Monat), Mitarbeiter mit der schwächsten Leistung die geringsten Freiräume (häufigere Durchsprachen).

Bei typischen Einwänden aus der schwächsten Leistungsklasse („Wieso ich jede Woche und der nur einmal pro Monat?“) lautet die Antwort: „Sie möchten auch diese Freiräume? Dann interpretiere ich Ihre Bemerkung mal als Aufforderung à la ‚Chef, bring mich nach oben!‘“ Und dabei helfen Sie als Führungskraft natürlich gerne und vereinbaren konkrete Aktivitäten. Denn das ist ja Ihr Job! In diesem Sinne: Raus aus der Komfortzone!

#derLÖSER für Vertriebsaufgaben

Jens Löser

Copyright © 2018 - Löser Consulting/ Jens Löser