

BOBKAS BUSINESS – 01/2019

Ihr Vertriebschef bekommt, was er gibt – Erfolg braucht die richtige Haltung

Wer kennt es nicht? Zu Beginn des neuen Jahres definieren wir stets eine Vielzahl an guten Vorsätzen. Gerade im Vertrieb überwiegt zum Jahresstart meist die Euphorie und Ziele werden schnell mit großer Begeisterung für das gemeinsame Zielfoto fixiert. Wenn dann die Erfolge sich nicht einstellen in den nächsten Wochen und Monaten wird meist schnell nach Gründen gesucht, in der Folge die Leistung des Verkaufsteams oder einzelner Akteure kritisch in Frage gestellt. Heute möchte ich deshalb Ihren Fokus auf den eigentlichen Erfolgshebel lenken: Die Haltung Ihres Vertriebschefs (m/w) und der damit einhergehenden Vorbildfunktion im Alltag. Die zunehmende Geschwindigkeit von Veränderungen und Technologie krepelt permanent die Spielregeln um. Die wahrscheinlich größten Herausforderungen, mit denen sich Ihr Vertriebsteam heute und morgen auseinandersetzen muss, sind die zahlreichen Ablenkungen. Wir alle, und damit auch die Entscheider Ihrer heutigen oder Wunschkunden von morgen, werden stetig mit mehr Informationen denn je bombardiert. Das erzeugt schnell eine Abwehrhaltung. Vertriebler/-innen müssen daher noch kreativer sein, um sich durchzusetzen. Doch niemand wird erfolgreich im Vertrieb, wenn er oder sie alles alleine mit sich ausmacht. Für echte Veränderung müssen wir Schwellen überwinden, die eigene Bequemlichkeit, lieb gewonnene Gewohnheiten und bequeme Komfortzonen. Das erfordert mentale Anstrengungen, Fleiß und Entschlossenheit. Wir müssen uns dabei immer wieder neu ausrichten und auf unser Zielfoto fokussieren. Genau hier braucht es Ihren Vertriebschef (m/w) als Vorbild, Antreiber, Sparringspartner und zuweilen Mentor. In meinem Alltag als Vertriebscoach und Verkaufstrainer werde ich immer wieder Zuhörer von Dialogen, zwischen Führungskraft und Vertriebsmitarbeiter/-in, wie diesem: „Mensch, Müller, das kann doch nicht so schwer sein, die paar Mehrabschlüsse zu holen. Sie müssen sich halt mehr reinhängen, mehr Termine machen und schneller den Abschluss machen.“ Und genau hier gilt es den Unterschied zu machen. Entwickeln Sie

die Haltung, die den Erfolg möglich macht. Es heißt nicht umsonst **Vertriebsführung**. Und das meint eben genau nicht, die eigene Vertriebsmannschaft ins Feld zu schicken nach dem Motto „Machen Sie mal“. Es ist die Aufgabe als Vertriebschef/-in herauszufinden, warum es gerade nicht so läuft und wie welche Unterstützung das Team gerade braucht. Wenn also ein Wunschkunde gerade augenscheinlich besonders schwierig zu knacken ist oder mit einem Ihrer langjährigen Kunden eine schwierige Verhandlung sich in die Länge zieht, dann ist persönlicher Einsatz gefragt. Mein **Appell an alle Vertriebsverantwortlichen**: Hören Sie einfach beim nächsten Telefonat mit zu oder fahren mit zum Kunden, um sich ein ungeschminktes Bild von der Lage zu machen. Im Anschluss haben Sie die wertvolle Chance Ihre Eindrücke dann auszutauschen, von und miteinander zu lernen. Für den Vertriebserfolg braucht es das ehrliche und direkte Feedback. Nur so lassen sich Talente im Vertrieb entwickeln und Potentiale gemeinsam effektiv heben. Mein persönlicher Tipp an dieser Stelle für den stetigen Trainingsfortschritt: Die monatliche Telefonparty gemeinsam mit Ihrem Vertriebsteam. Denn genau hier beginnt die richtige Haltung. Wer selbst Angst hat zum Hörer zu greifen oder eine Abfuhr zu kassieren beim Kunden, wird keine Spitzenverkäufer entwickeln. Dabei geht es nicht darum, der Beste zu sein. Sondern mit gutem Vorbild voranzugehen. Denken Sie immer daran: nichts ist peinlicher, als wenn der Chef bzw. die Chefin sich ums aktive Verkaufen drückt. Telefonieren Sie bei Ihrer Telefonparty nacheinander im Team, geizen Sie nicht mit positiven wie auch kritischem Feedback, damit jedes Teammitglied weiß, wo es steht und an welchen Baustellen gemeinsam noch gearbeitet werden muss. Nochmal zu Erinnerung: Sie bekommen, was Sie geben. Eine schlagkräftige, selbstbewusste Mannschaft, die mit erlebbarem Spaß entschlossen zur Sache geht und Ihre Kunden zu begeistern weiß, braucht das richtige Training im Alltag, kontinuierliche Rückmeldung von Ihnen und muss permanent spüren, wie Sie die geforderte Haltung selbst vorleben.

Und Ihr Team braucht Sie gleichermaßen für die zunehmend wichtigere Reduktion der Komplexität im Alltag, als Orientierungskompass bei all den Ablenkungen und konsequenten Richtungsweiser. Wenn Sie als Vertriebsverantwortliche(r) möchten, unterstützen wir Sie gerne dabei und packen mit an. Starten Sie dieses neue Jahr also ganz bewusst anders und nehmen den hinter uns liegenden Jahreswechsel zum Anlass, lieb gewonnene Gewohnheiten aufzubrechen und mit Ihrem Team gemeinsam die Veränderung zu leben, um Ihr Zielfoto für dieses Jahr Wirklichkeit werden zu lassen.



TOBIAS BOBKA
Sparringspartner für Entscheider

BOBKAS BUSINESS

Die monatliche
Unternehmer-Kolumne mit Tipps,
Trends und Best Practice.



BOBKAS KOLUMNEN
Man kann ja nie genug wissen