

Acht Märchen über Verkaufsleiter

Fake News oder Wahrheit?



Im Vertrieb gibt es viele Glaubenssätze, Mythen und Fake News über die Art und Weise, wie Verkaufsleiter sein sollten oder wie sie als Führungskräfte handeln müssen. Die meisten dieser Aussagen hören sich gut an und werden auch sehr oft als wahr angesehen.

Schätzen Sie selbst ein, welche dieser Aussagen Dichtung oder Wahrheit sind.

Was man oft über Verkaufsleiter hört:

1. Wichtigste Aufgabe der Verkaufsleiter ist, die Umsatzzahlen zu überwachen.
2. Verkaufsleiter wissen, wie sie ihre Verkäufer motivieren. Das liegt daran, dass sie selbst einmal erfolgreiche Verkäufer waren und deshalb genau abschätzen können, was Verkäufer brauchen.
3. Verkaufsleiter kümmern sich vor allem um ihre Kunden.
4. Verkaufsleiter wissen, dass das Engagement der Verkäufer in dem Maße steigt, in dem sich die Umsätze positiv entwickeln.
5. Das wichtigste Management-Tool des Verkaufsleiters sind die Zielvorgaben an die Verkäufer.
6. Ein Verkaufsleiter muss seinen Verkäufern immer die richtigen Antworten geben können.
7. Die Leistungsträger eines Verkaufsteams sind das „Spiegelbild“ der Fähigkeiten eines Verkaufsleiters.
8. Schwierige und komplexe Aufgaben lösen gute Verkaufsleiter mit ihrem gesunden Menschenverstand

Mythos #1: *Wichtigste Aufgabe der Verkaufsleiter ist, die Umsatzzahlen zu überwachen.*

Umsatzvorgaben erreicht zu haben ist zwar wichtig, aber sie reflektieren stets nur die Vergangenheit. Sich vorrangig auf Zahlen zu konzentrieren, verleitet leicht, diese Zahlen zu „schaukeln“, also auf ganz bestimmte Monate oder Quartale „umzuleiten“, im schlimmsten Fall sogar, zu manipulieren.

Wahrheit #1: Entscheidend ist, dass der Verkaufsleiter die Aktivitäten seiner Mitarbeiter steuert.

Ein Manager kann niemals (ernsthaft) Zahlen managen, aber er kann immer Aktivitäten managen, die letztendlich zu Ergebnissen führen. Sich darauf zu konzentrieren, wie effektiv das Verkaufsteam arbeitet, all diese Aktivitäten beobachten und darauf Einfluss nehmen hilft, dass sich die notwendigen Ergebnisse automatisch und in die richtige Richtung entwickeln.

Mythos # 2: Verkaufsleiter wissen, wie sie ihre Verkäufer motivieren. Das liegt daran, dass sie selbst einmal erfolgreiche Verkäufer waren und deshalb genau abschätzen können, was Verkäufer brauchen.

Sie schöpfen alle Möglichkeiten aus, um positive Stimmung zu erzeugen. Sie wissen, dass letztlich Geld der Hauptfaktor für Motivation bei allen Vertrieблern ist. Deshalb gibt es bei ihnen Jahr für Jahr Verkaufswettbewerbe mit super attraktiven Prämien. Wenn notwendig, führen sie aber auch mit starker Hand - auch wenn es dem betroffenen Verkäufer dann weh tut.

Wahrheit # 2: Verkaufsleiter motivieren ihr Team, indem sie die Eigenmotivation jedes einzelnen Verkäufers ermöglichen.

Für die Motivation nutzen sie unterschiedliche Ansätze, weil auch die Verkäufer sehr unterschiedlich sind. Die höchste Priorität dabei sind Möglichkeiten der persönlichen Weiterentwicklung, Bestätigung der eigenen Fähigkeiten, mehr Verantwortung und letztlich ein Umfeld, in dem es Spaß macht zu arbeiten. Es sind weniger die ausschließlich

Das komplette 6-seitige Whitepaper erhalten Sie sofort kostenlos an Ihre E-Mail-Adresse als PDF-Dokument zugesandt.

Geben Sie als Stichwort ein: [Whitepaper – Mythen über Verkaufsleiter](#)

