

Fünf Säulen für nachhaltigen Verkaufserfolg

Überwiegen in Ihrer Führung die dringenden Aufgaben und die wichtigen bleiben auf der Strecke?



Je stärker Sie sich dem Vertriebsbereich nähern desto unübersichtlicher scheint er manchmal zu werden. So jedenfalls geht es vielen Professionals, sowohl in der Rolle des Verkäufers als auch in einer Führungsrolle im Vertrieb. Immer wieder kommen neue Sichtweisen, neue Standpunkte, Erfahrungen und Ideen hinzu. Die

Anzahl der unterschiedlichen Perspektiven steigt und nicht selten wird einem gar nicht mehr klar, auf was es hauptsächlich ankommt. An die Stelle von „wichtig“ gesellt sich „dringend“. Dabei werden hin und wieder die wichtigen Säulen, auf denen nachhaltiger Verkaufserfolg fußt vernachlässigt – und plötzlich ist wieder ein Jahr rum. Es war vielleicht sehr anstrengend, Sie haben volles Engagement gezeigt, haben Ihre Ziele erreicht. Doch wie?

Nachfolgend stelle ich Ihnen fünf Säulen vor, die nachhaltige Spitzenleistungen im Verkauf sicherstellen und somit unerlässlich sind. Beginnen Sie „jetzt“ damit, die Arbeit aufzunehmen und gleichen Sie Ihre eigene Situation damit ab.

Säule 1: Die Verkaufsorganisation als Ganzes

Die professionelle Gestaltung und Führung der Verkaufsorganisation ist elementar für Spitzenleistungen und sollte demnach regelmäßig auf den Prüfstand gestellt werden. Das betrifft ganz entscheidend die folgenden Bereiche:

- Ist die Führungsspanne, also die Anzahl von Vertriebsmitarbeitern, die von einer Führungskraft geführt werden, stimmig für den jeweiligen Verkaufsbereich. Was werden Sie tun, wenn die Teams zu groß oder zu klein sind? Eine Führungskraft kommt mit der Arbeit nicht hinterher, die andere na ja 😊 das Gegenteil eben...
- Ist das Verkaufspotenzials innerhalb eines Zielmarktes gleichmäßig und gerecht verteilt? Gibt es „heiße“ Eisen an die sich keiner rantraut? Warum eigentlich nicht. Gerechtigkeit aktiviert in der Regel viele Vertriebsmitarbeiter, offensichtliche Ungerechtigkeiten sind frustrierend und bleiben in der Regel nicht

ohne Folgen, nämlich Kündigungen. Grundsätzlich gilt, gleich verteilen innerhalb eines Bereichs, ist besser als individualisieren.

- Damit einher geht, dass für alle Vertriebsmitarbeiter „gleiche“ Verkaufszielsetzungen gelten, ggfs. feiner aufgliedern, nach Junioren und Senioren. Somit wird die Leistung vergleichbar und ein wettbewerbsorientiertes sportliches Leistungsklima wird möglich.
- Ein faires und aktuelles Bezahlprogramm. Ein Mix aus „fixem“ und „variablen“ Gehalt hat sich als die geeignetste Form herauskristallisiert. Hinzu kommen zur Feinsteuerung im laufenden Geschäftsjahr „Verkaufswettbewerbe“.
- Ein leistungsorientiertes Führungsverhalten, welches Coaching, öffentliche Wertschätzung und Anerkennung für Verkaufserfolge und Karrieremöglichkeiten einschließt.

Wo stehen Sie in Ihrem Vertriebsbereich? Wo sehen Sie Schwierigkeiten? Was ist Ihnen unklar?

Säule 2: Ihr Verkaufsprozess

Für die meisten Branchen und Zielmärkte lässt sich ein „optimaler“ Verkaufsprozess herausfinden, erarbeiten und etablieren. Dieser beinhaltet die Antwort auf die Fragen „was tue ich wann, wie und wie häufig“? Generell gilt für den Verkaufsprozess, dass dieser Tätigkeiten umfasst, die für Verkäufer und Führungskräfte motivierend und

Das komplette 4-seitige Whitepaper erhalten Sie sofort kostenlos an Ihre E-Mail-Adresse als PDF-Dokument zugesandt.
Geben Sie als Stichwort ein: [Whitepaper – Fünf Säulen Verkaufserfolg](#)



Hier klicken ➔