

Wollen Sie wirklich Veränderung?

Der Erfolgshebel im Vertrieb liegt bei den operativen Führungskräften.

Eine Veränderung bedeutet nicht Chaos, sondern zeigt - manchmal schmerzlich - auf, an welchen Stellen ein System Schwächen hat. Eine Chance und Motivation, sich jetzt erst recht stärker zu positionieren und Schwächen endgültig auszumerzen.

Im Wort «Lösung» steckt auch «sich lösen» und zwar von alten Gewohnheiten und Bequemlichkeiten, um sich eine neue Qualität zu geben.

Und was ist nahe liegender, als sich interner Qualitätsstandards noch einmal zu vergewissern und dass sich moderne Führungskräfte anhand dieser Messpunkte gegenseitig unterstützen. Auf der Basis der guten alten Vertriebsschule, dabei die gestiegenen Anforderungen der heutigen Wirtschaftssituation berücksichtigend.

Man kann sich auch zu Tode trainieren

Sofern Sie in der Vergangenheit kontinuierlich in sinnvolle Personalentwicklungsmaßnahmen investierten, ist die «Anlernstufe» und «Festigungsstufe» in Ihrer Organisation vorhanden.

Verstecken wir uns hinter der Führungspyramide oder nutzen wir sie zur Vertriebsdynamik?

Somit brauchen Sie nicht endlos Investitionen in Trainings für Ihre Mitarbeiter zu tätigen. Dennoch stellen Sie sich öfters folgende Frage:

Warum bringen wir die PS nicht gänzlich auf die Strasse?

Weil wir uns in der «Anwendungsstufe» noch zu wenig darauf fokussieren, in der Verkaufsführung echte Maßnahmen zu definieren, Verbindlichkeiten zu schaffen und diese Nachzuhalten. In der operativen Führung innovative Freiräume schaffen, um die Selbstverantwortung systematisiert zu fördern mit dem Ziel, den Mitarbeitenden Spaß an Erfolgserlebnissen zu verschaffen.

Sollte sich nicht zumindest jedes System einmal selbst überprüfen lassen, um Einsparungen vorzunehmen, weil es effizienter werden kann?

Nur allzu gerne verweisen Verantwortliche auf den Satz: «Das machen wir doch schon lange!» oder «Unsere Leute sind in permanenten PE-Maßnahmen eingebunden, wir können nicht noch mehr machen.»

«So ist es», sagen wir.

Nicht «MEHR» ist wichtig, sondern «WIE».

Und wenn das, was ein System darstellt, in sich schlüssig nachvollziehbar und wesentlich kosteneffizienter als individuelle Maßnahmen ist, dann liegt darin eine große Chance, nachhaltige erfolgreiche Steigerungen vorzunehmen. Gerade in spannenden Zeiten wie diesen.

