

Wirkungsvolles Leadership im Verkauf

Mitarbeiter sind das größte Kapital eines Unternehmens. Umso wichtiger ist es, dass Führungskräfte mit Lob und Wertschätzung eine positive Unternehmenskultur schaffen.

Die Führung von Vertriebsmitarbeitern stellt viele Führungskräfte vor besondere Herausforderungen. Einerseits sind ihre Mitarbeiter die meiste Zeit nicht anwesend und nicht immer erreichbar, andererseits sind Außendienstmitarbeiter selbstbestimmte Persönlichkeiten, die ihre Tätigkeiten meist selbstständig planen und ihre Termine, Verhandlungen und Verkaufsgespräche zum Großteil allein führen. Jedoch gilt: Wer als Leader erfolgreich sein und etwas bewirken will, sollte seine Mitarbeiter wie seine allerwichtigsten „Kunden“ mit höchster Priorität behandeln, denn sie sind die Multiplikatoren seines Erfolgs! Das bedeutet Mitarbeitern Feedback, Kritik, Lob und Wertschätzung zu geben, ihnen als Leader voran oder hinter ihnen zu gehen, als Mentor und Coach zur Seite zu stehen und sie in ihrem Tun selbstständig und erfolgreich zu machen.

Besonders bei Mitarbeitern der Generation Z, die nun auf den Arbeitsmarkt strömen, haben sich die Erwartungen an ihre Vorgesetzten deutlich gewandelt. Sie wünschen sich Führung auf Augenhöhe und suchen einen Mentor, der Orientierung und Struktur gibt, individuell fördert und den Sinn für die zu verrichtenden Arbeiten vermitteln kann.



Andrea Tencl, Trainerin bei VBC, dem Marktführer im Verkaufstraining

VBC

Das Bedürfnis nach Anerkennung. Erfahrene Führungskräfte wissen, dass jedes Teammitglied individuell zu führen ist. Es geht nicht nur darum, dass Menschen sehr unterschiedlich sind, sondern dass es auch sehr große Unterschiede in der Motivation, dem Wissen und den Fähigkeiten gibt. Oft wird der Fokus auf die „Schwierigen“ oder „Neuen“ gelegt und den „Stars“ zu wenig Beachtung geschenkt. Leider passiert dann das, was jede Führungskraft gerne rückgängig machen möchte: ein engagierter und kompetenter Verkäufer verlässt das Team und damit seinen Chef.

Gute Verkäufer halten. Wenn Führungskräfte daran interessiert sind, ihre besten Pferde im Stall weiter an sich zu binden, haben sie neben dem professionellen Feedback und Mitarbeitergesprächen zwei weitere wichtige Werkzeuge zur Hand: Lob, und damit positives Feedback, sowie Wertschätzung. Wichtig ist dabei, zeitnah zu loben und konkret zu sein. Besonders junge Erwachsene der Generation Z brauchen ständig Feedback. Als Digital Natives sind sie von klein auf daran gewöhnt, und das übertragen sie auch in die Arbeitswelt. Der Erfolgsfaktor Wertschätzung ist verbunden mit Respekt, Wohlwollen und Anerkennung. Wertschätzung drückt sich durch Interesse, Aufmerksamkeit und Freundlichkeit aus und stellt den Menschen in den Fokus, nicht nur dessen Leistung und Ertrag.

Wenn es Führungskräften gelingt, eine Kultur mit viel Vertrauen, klaren motivierenden Zielen und einem geeigneten Erfolgssystem zu schaffen, dann erhellen ihre „Stars“ dauerhaft ihr Team.

TIPP: Mehr dazu anlässlich des Business Frühstücks „Erfolgreiches Leadership im Verkauf“ am 14. 11. im Skyroom Graz, veranstaltet von VBC und der Kleinen Zeitung. **Anmeldung unter: www.vbc.biz/events**