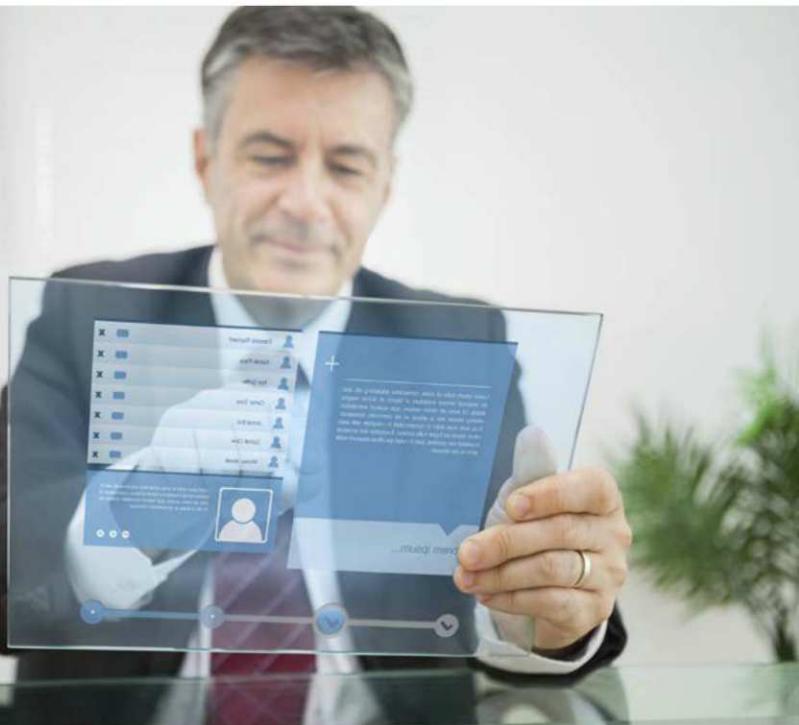


Vertrieb / Verkauf ist Chefsache

Warum Vertrieb zur Chefsache gemacht werden muss oder warum Sie auf einen funktionierenden Vertrieb nicht verzichten können.



Die Rahmenbedingungen in unserem Markt sind so eindeutig wie nie zuvor: Überkapazitäten, zu viele Anbieter, Verdrängungswettbewerb, mächtige und anspruchsvolle Kunden, Preisdruck, Digitalisierung. Was setzen wir als Dienstleister dem entgegen? Wie lautet Ihre Strategie, um in diesem Umfeld weiterhin und in Zukunft bestehen zu können? Fakt ist: Auf einen funktionierenden aktiven und systematischen Vertrieb / Verkauf kann kein Unternehmen im B2B-Bereich verzichten.

„Ein tolles Gebäude, ein eigener Fuhrpark, neueste Technik, fachkompetente Mitarbeiter, zuverlässige Leistungserbringung und langjährige Bestandskunden, das müsste doch ausreichen, dass auch andere neue Kunden die Leistungen unseres Unternehmens nachfragen und so die Firma wächst“, dachte der stolze Speditionsunternehmer Franz Altschön (Name geändert). Doch irgendwann ging nichts mehr: Insolvenz.

Qualitätsprobleme verärgerten einige Bestandskunden, der neue Logistikleiter wechselte zu einem anderen Anbieter, der von seinem Dienstleister eine bessere Leistung zu einem günstigeren Preis erwartete, als Altschön liefern konnte.

Geringe Margen, zu lange Zahlungsziele und fehlende neue Kunden trugen dazu bei, dass er im Markt nicht mehr bestehen konnte. Dabei kümmerte er sich um vieles und fast alles im Unternehmen, nur nicht um den Vertrieb. Er hatte keine entwickelte Vertriebsabteilung, die neue Kunden hätte gewinnen können. Und doch: In Vorjahren hatte Herr Altschön mal was ausprobiert. Stefan sollte mal was in Sachen Kundengewinnung machen. In 3 Monaten fuhr er zu möglichen neuen Kunden, hatte nur leider keinen Erfolg. Dabei war Stefan gerade mit der Ausbildung als Speditionskaufmann fertig, jung und motiviert. Aber in keiner Weise auf diesen Job im Vertrieb vorbereitet und richtig ausgestattet. Denn der ungeduldige Franz Altschön meinte immer, so schwer ist das nicht, neue Kunden zu gewinnen. Ein bisschen mit den Kunden reden und dann klappt das schon. Doch Stefan scheiterte an dieser Aufgabe. Und Herr Altschön wollte nicht mehr Geld ausgeben, weder in Gehalt, Arbeits- und Verkaufshilfen noch in andere wichtige Dinge. Denn Kundengewinnung durfte nichts kosten, sollte aber schnell was bringen.

So oder ähnlich geht es vielen Unternehmen zahlreicher Branchen. Der Verdrängungswettbewerb und das geänderte Einkaufs- und Kommunikationsverhalten machen sich in einer atemberaubenden Geschwindigkeit bemerkbar, neue Kunden bleiben aus, bestehende Kunden wechseln zur Konkurrenz. Wer glaubt, dass der dringend benötigte Geschäftserfolg durch einen dann auserwählten, nicht vorbereiteten Mitarbeiter kommt, wird schnell eines Besseren belehrt.

Vertrieb ist für viele Unternehmen nur ein Experiment ohne Erfolg, eine nicht einzusehende Black Box. Vor allem dann, wenn der Unternehmer oder Geschäftsführer eine technische oder kaufmännische Ausbildung und Orientierung hat, aber niemals Vertrieb und Verkauf erlernt und jahrelange Erfahrungen gemacht hat. Um das deutlich festzuhalten: Vertrieb / Verkauf ist eine der interessantesten beruflichen Aufgaben, aber auch eine der härtesten. Das Positive ist, dass man viel erreichen kann, wenn man gerne mit Menschen zu tun hat und diese überzeugen kann. Der oder die Mitarbeiter müssen eine Vielzahl von Aufgaben beherrschen und trotz mehrfacher Absagen und Ablehnungen, z. B. bei der Telefonakquise, immer noch motiviert sein. Vertrieb ist also nicht einfach, sondern ein Bereich, der ständig in Bewegung ist und weiterentwickelt werden muss.

Definition: Was ist Vertrieb / Verkauf für uns?

Bevor Sie einen Vertrieb installieren, müssen Sie eine Vorstellung davon haben, was dieser Vertrieb leisten und erreichen soll? Es ist eine Frage Ihrer Unternehmensziele, wie auch Ihr Vertrieb aufgestellt sein muss.

Erklären Sie Vertrieb zur Chefsache

Vertrieb zur Chefsache erklären bedeutet aber nicht, dass nur Sie alleine die vertriebliche Arbeit machen. Vielmehr ist das Vorleben von Verkaufs- und Kundenorientierung wichtig. Stellen Sie die hohe Bedeutung dieser Aufgabe klar und stärken Sie die Mitarbeiter, die diesen Job machen. Interessieren Sie sich für Teilergebnisse, Probleme, Barrieren der Mitarbeiter. Machen Sie es sich zur regelmäßigen Aufgabe, mit den Vertriebteamen zu kommunizieren.

Vorleben bedeutet Vormachen

Leben Sie den Vertrieb vor, den Sie sich vorstellen. Machen Sie allen Mitarbeitern klar,

wie wichtig Stabilität und Wachstum für Ihr Unternehmen sind.

Definieren Sie eine Strategie

Ohne Ziele gibt es nur Orientierungslosigkeit. Ohne Strategie können jedoch auch keine Ziele erreicht werden. Genau das ist auch die Aufgabe von Chefs und Vorgesetzten, die Strategie zu definieren.

Holen Sie sich Hilfe vom Vertriebscoach

Es ist kein Makel, nicht zu wissen, wie ein funktionierender aktiver und systematischer Vertrieb aufgebaut ist. Holen Sie sich Hilfe von Experten. Ein Vertriebscoach und -trainer unterstützt Sie dabei, Ihr Vertriebsmanagementkonzept zu entwickeln. Dabei geht es nicht nur um Wissens- und Erfahrungsaustausch und eine professionelle Konzeption. Er fungiert auch als Sparringspartner, der Ihnen den Spiegel vorhält. Das hilft bei zu treffenden Entscheidungen.

Wählen Sie die richtigen Mitarbeiter für den Job im Vertrieb aus

Einer der großen Fehler ist, dass nicht die richtigen Mitarbeiter (ganz gleich ob intern oder extern) für die Aufgabe im Vertrieb ausgewählt werden. Ein Scheitern von Vertriebsmitarbeitern ist nicht nur teuer, sondern verhindert auch Wachstum. Auch hierbei unterstützt Sie ein Vertriebscoach.

Investieren Sie in Ihren Vertrieb

Trainieren Sie Ihren Vertrieb regelmäßig, stattet Sie ihn mit den richtigen Arbeitsmitteln aus und sparen Sie nicht an der falschen Stelle. Ziel sollte jedoch sein, dass sich diese Investition auch langfristig amortisiert.

Fazit: Ein funktionierender aktiver und systematisch arbeitender Vertrieb bietet Ihnen nicht nur die Chance auf Stabilität und Wachstum, sondern auch die Sicherung der Arbeitsplätze und die Existenz Ihres Unternehmens.



HOLGER GLOSZEIT

Index

train4results

www.train4results.de