



Führungsstil mit höchstem Wirkungsgrad – Mehr Vertriebspower durch werteorientiertes Führen

„Stelluuung! Halt!“ Wenn Ihnen dieser Ruf bekannt vor kommt, dann haben Sie wahrscheinlich beim Bund gedient. Klare Ansagen, klare Befehlsausführungen. Reden Sie heute auch noch so mit Ihren Mitarbeitern? „An die Hörer! Verkaufen!“ Dann haben Sie einen großen Schritt in der Entwicklung der Mitarbeiterführung verpasst. Die Digitalisierung sorgt für Veränderungen in der Arbeitswelt: Das strenge oben-unten-Denken ist vorbei. Es ist nun die Aufgabe der Führungskräfte, Effizienz und Innovation zu vereinen.

Führen heißt, andere erfolgreich zu machen

Ein erster Schritt ist es, Ihnen selbst als Chef im Vertrieb bewusst zu werden, welche Ziele und Konzepte Sie für eine erfolgreiche Führung mitbringen und umsetzen können. Nur dann können Sie Ihre Werte an Ihre Mitarbeiter weitergeben. Sie bringen Ihren Mitarbeitern bei, was Verkaufen bedeutet und geben Ihnen Ihr Erfolgskonzept weiter. Das bedeutet nicht, dass jeder Mitarbeiter strikt nach Schema F seinem Job nachgehen soll, sondern, dass jeder seinen Platz im Team bekommt.

Sie haben das Unternehmen und die Entwicklung Ihrer Mitarbeiter vor Augen und kennen die Stärken und Schwächen von jedem. Setzen Sie den Kaltakquise-Liebhaber nicht an den Computer um Excel Tabellen auszufüllen. Lassen Sie den Sa-

nitäter nicht als Sniper agieren, um die Metapher der Bundeswehr wieder aufzunehmen. Integrieren Sie unterschiedliche Interessen und Erwartungen und übertragen Sie Ihnen Verantwortung für Aufgaben, Gebiete und Kunden, die Ihrem Naturell entsprechen. Ihre Mitarbeiter sollen sich als Verantwortungsträger und nicht mehr als Befehlsausführer fühlen.

Sie treffen also Entscheidungen, die im Sinne des Unternehmens, Ihrer Mitarbeiter und Ihnen sind. Diese Entscheidungen können auch mal unangenehm sein. Doch wenn jeder Mitarbeiter sei-

nen Platz im Unternehmen hat und Sie klare Strukturen und Abläufe festgelegt haben, wird sich das auf die Produktivität und somit auf den Verkaufserfolg auswirken. Denn der Erfolg des ganzen Teams hängt davon ab, wie Sie Ihre Mitarbeiter führen.

Führungskräfte sind Leitbilder

Sie, als Top-Führungskraft, geben immer 100%. Nur dann können auch Ihre Mitarbeiter 100% geben. Das allgemeine Auftreten von Ihnen als Vorgesetzter spielt eine große Rolle in der Unternehmensführung. Sie verkaufen nicht nur Produkte und Dienstleistungen, Sie verkaufen auch Motivation und Arbeitsmoral an Ihre Mitarbeiter. Ein wichtiges Gesetz für Führungskräfte im Vertrieb und Verkauf ist daher, den Mitarbeitern ein Vorbild zu sein.

Erwarten Sie von Ihren Mitarbeitern nichts, was Sie nicht selbst bereit sind zu tun. 20 Liegestütze für alle, außer den Vorgesetzten? Das gibt es heute unter Top-Führungskräften nicht mehr. Sie erwarten, dass jeder 30 Anrufe pro Tag machen soll? Dann sollen Sie es vormachen und mit einem Lächeln zum Hörer greifen.

Jetzt anmelden

Versäumen Sie nicht die Keynote von Martin Limbeck bei „Sales Excellence – Kongress für Vertrieb und Führung“ am 19. Oktober in der Pyramide Wien/Vösendorf. Der Vertriebsexperte referiert zum Thema: „Führungsstil mit höchstem Wirkungsgrad“.

Sie können zwischen den Ticketvarianten Klassik (Preis EUR 489,- zzgl. MwSt.) und VIP (Preis EUR 689,- zzgl. MwSt.) wählen. Aktuell können Sie auch noch den Frühbucherbonus in Anspruch nehmen: Beim Kauf eines Tickets können Sie eine zweite Person kostenlos mit dazu anmelden. Infos und Anmeldung unter www.sales-excellence.at



Ihr Motto ist es dabei nicht, es besser, als Ihre Verkäufer machen zu wollen, sondern Ihnen zu zeigen, was Verkaufen bedeutet: konsequent den Abschluss zu suchen. Dazu gehört auch, Ihre Mitarbeiter glaubwürdig zu unterstützen. Seien Sie für Ihr Team da, wenn es Sie um Hilfe bittet und entwickeln Sie sie zu motivierten Verkäufern weiter.

Denken Sie Führung neu, denn gute Vertriebsführung ist lernbar. Werfen Sie starre Routinen über Bord und nehmen Sie sich der Dynamik an! ■

**Jetzt Frühbucherbonus sichern
1 Ticket kaufen - 2 Personen anmelden!**

Von Martin Limbeck

Martin Limbeck ist Inhaber der Martin Limbeck © Training Group, einer der führenden Experten zum Thema Blended Learning und Entwicklung von Lernkonzepten für Unternehmen, sowie einer der meistgefragten und renommiertesten Business-Speaker und Verkaufsspezialisten auf internationaler Ebene. Für seine innovativen und nachhaltigen Angebote, wie den LOOP-Prozess © und die Martin Limbeck © Online Academy wurde Martin Limbeck, unter anderem, mit dem Großen Preis des Mittelstandes der Oskar Patzelt- Stiftung und dem Siegel „Wirtschaftsmagnet“ ausgezeichnet. Mehr Informationen auf www.martinlimbeck.de