

Vertriebsziele führen nicht oder

Wer Vertriebsmitarbeiter mit Kennzahlen führt ist (auf einem Auge) blind

Die Besonderheit der Führung im Vertrieb liegt darin, dass Vertriebsmitarbeiter in der Regel die meiste Zeit über abwesend sind:

- ... wenn sie beim Kunden sind
- ... wenn sie planen
- ... wenn sie nachbereiten
- ... wenn sie Erfolge erzielen
- ... wenn sie Mißerfolge erleben

Immer dann sind Mitarbeiter im Vertrieb üblicherweise auf sich allein gestellt und agieren außerhalb des Unternehmens.

Zudem sind Menschen, die im Vertrieb tätig sind, auch meist von Ihrer Persönlichkeitsstruktur eher der Typ selbstbestimmt.

Das heißt Außendienstler, Key Accounter und Sales Manager haben eine „Aversion“ gegen Controlling, Administration, Schreibtischtätigkeiten und Gespräche mit Ihrem Vorgesetzten.

Diese Menschen müssen daher auch anders geführt werden als beispielsweise Mitarbeiter im Innendienst.

Die größten Erfolge erzielt Vertriebsführung wenn Sie ...

- ... authentisch ist
- ... klare Prozessabläufe und Strukturen herstellt
- ... emotionale Zielbilder mit Messkriterien/Ergebnissen schafft
- ... passende Teams zusammenstellt
- ... die Selbststeuerung der Vertriebsmitarbeiter fördert/coacht

Vertriebsstrategien zu implementieren sowie Vertriebsprozesse zu steuern, werden als die Kernaufgaben eines Vertriebsleiters verstanden.

Die Führungsaufgabe bleibt dabei auf der Strecke oder zumindest in Ihrer Effektivität geschwächt. Dies geschieht häufig durch Vermeidungsverhalten und nicht ausreichende „Selbstklärung“.





