

MFB News – Januar 2009

Vertriebserfolge sind Mannschaftsleistungen

Vertriebsmitarbeiter sind selten vor Ort im Unternehmen. Stimmt, das soll auch so sein. Dies bedeutet jedoch nicht, dass im Vertrieb niemand erreichbar ist. Erfolgreiche Unternehmen haben in der Regel eine gut funktionierende Vertriebsstruktur, die neben einem Außendienst auch einen schlagkräftigen Innendienst hat. Beide arbeiten Hand in Hand, neiden sich nicht gegenseitig ihren Job, die dazugehörige Ausstattung oder ihre Erfolge. Um Spitzenleistungen zu erbringen, sind gemeinsame Visionen aller am Vertrieb Beteiligten erforderlich, nicht individuelle Ausstattungsmerkmale des jeweiligen Arbeitsplatzes. Visionen müssen im Unternehmen vorgelebt und weitergegeben werden.

Wie entstehen erfolgreiche Teams im Vertrieb?

Erfolgreiche Teams funktionieren wie Erfolgsteams im Sport. Es wird über alle Bereiche Hand in Hand gearbeitet, eine klare Aufgabenteilung mit geregelten Verantwortlichkeiten bildet die Basis. Erfolgreiche Teams fallen nicht vom Himmel. Sie müssen zusammenwachsen, sich suchen und finden im Streben aller Mitglieder zum gemeinsamen Ziel.

Die Grundlage eines funktionierenden Vertriebs ist die Entwicklung eines allseitigen Verständnisses für die gemeinsame Ausrichtung auf den Markt. Nur wenn alle am Vertriebsprozess beteiligten Mitarbeiter in die gleiche Richtung denken und arbeiten, kann das Unternehmen erfolgreich sein. Das Commitment jedes Einzelnen zur gemeinsamen Strategie versichert, dass man mit vereinten Kräften nach vorne marschieren, gemeinsam erfolgreich sein will.

Aus Einzelkämpfern werden Mitglieder eines erfolgreichen Teams

Im Vertrieb sind vielfach Einzelkämpfer unterwegs. Diese in ein Team einzubinden, ist nicht ganz leicht, aber sehr wichtig. Stellt man einem starken Außendienstler einen erfolgsorientierten Vertriebsinnendienst zur Seite, wird ihn das entlasten. Stimmt die Kommunikation zu anderen Abteilungen des Unternehmens, wie der Produktion oder dem Versand, kann sich der Vertrieb besser auf seine Kunden konzentrieren und wird noch erfolgreicher. Damit sich die Mitarbeiter – insbesondere der Vertriebsinnen- und außendienst - als wirkliches Team akzeptieren, muss Vertrauen vorhanden sein. Dies kann nur in Gesprächen reifen, die am besten unter Leitung eines erfahrenen Coaches stattfinden. Der weiß, worauf es ankommt. Er kennt mögliche Ängste und Vorbehalte der einzelnen und nimmt diese ernst. Er sorgt auch dafür, dass die gegenseitigen Erwartungen klar formuliert und adressiert werden. Auf dieser Basis lassen sich dann eindeutige Regeln für die Zusammenarbeit definieren - die Grundlage des Erfolgs.

Die Prozesse laufen so reibungsloser, Missverständnisse werden ausgeräumt und Misstrauen abgebaut.

Immer wieder und immer wieder

Allerdings gibt es hier keinen dauerhaften Status Quo nach dem Motto "einmal ein Team, immer ein Team". An Teamstrukturen muss permanent gearbeitet werden. In wiederkehrenden Gesprächen ist konstruktiver Austausch zu trainieren. Mitarbeiter müssen immer wieder lernen, sich positiv mit ihren Teamkollegen auseinander zu setzen und ihre eigene Zusammenarbeit an veränderte Rahmenbedingungen anzupassen. Das Zusammenspiel im Vertrieb muss genau so trainiert werden wie beispielsweise im Fußball. Der offene Umgang miteinander ist für ein funktionierendes Team unabdingbar, ein entsprechendes Feedback unerlässlich, insbesondere wenn es um interne Auseinandersetzungen geht.

Mithilfe eines qualifizierten Beraters lässt sich Kommunikation in der Gruppe trainieren, wird selbstverständlich für ein erfolgreiches Team. Diese Kommunikation ist erforderlich, um sich heute für morgen aufzustellen.

MFB- wir schaffen Resultate

Sprechen Sie mit uns. Frau Monika Frick-Becker berät Sie gerne in einem unverbindlichen Gespräch. Ihre Telefonnummer lautet: 0611 / 3411712.

MFB Resultants – Wir schaffen Resultate.**Kontaktadresse:**

MFB Resultants GmbH
Luisenplatz 1
65185 Wiesbaden

Telefon 0611 / 34 11 70

Fax 06 11/ 34 117 22

kontakt@mfresultants.com

www.mfresultants.com