



Verkaufstrainer

August 2007

Guten Tag,

Im August geht der Verkaufstrainer näher auf den Umgang mit Mitarbeitern ein. Sie erfahren, warum es besonders wichtig ist, dass Mitarbeiter eigenverantwortlich handeln. Das bringt nicht nur Vorteile für Ihre Mitarbeiter, sondern selbstverständlich auch für Sie und für Ihre Kunden. Seien Sie mutig und trauen Sie Ihren Mitarbeitern mehr zu - es wird sich lohnen.

[Damit Sie schon jetzt wissen, wie es in punkto Vertrauen um Ihr Unternehmen steht, machen Sie den Mobile-Test!](#)

Vertrauen Sie Ihren Mitarbeitern

Geben Sie Ihren Mitarbeitern mehr Verantwortung! Unsere Gesellschaft fordert von uns im täglichen Leben immer mehr Selbständigkeit und Eigenverantwortung - in den Betrieben werden die Mitarbeiter aber zumeist "entmündigt": Es wird ihnen nicht zugetraut, selbständig auch nur die kleinsten Entscheidungen zu treffen und ihnen wird oftmals unternehmensorientiertes Verhalten abgesprochen - obwohl sie im täglichen Leben ebenfalls Leistungen vergleichen, Preise abwägen, Verhandlungen führen und so weiter. Ein Unternehmen wird nur erfolgreich sein, wenn sich in ihm unsere gesellschaftliche Realität widerspiegelt - und die ist in den letzten Jahren eine andere geworden: Kommunikationsstrukturen und sozialen Bedingungen haben sich massiv verändert, die Menschen haben im Durchschnitt ein viel höheres Bildungsniveau.

Junge Leute kommen von den Schulen, in denen sie moderne Moderationstechniken gelernt haben, Projektarbeit, ganzheitliche Ansätze, kurzum: sie sind oftmals schon viel weiter als mancher Betrieb. Und nun sollen sie plötzlich auf einen Aufgabenbereich verengt, als Arbeitsabwickler eingesetzt werden? Das kann nicht funktionieren.

Geben Sie Ihren Mitarbeiter die Möglichkeit, in eigenverantwortlichen Teams die unternehmensinternen Prozesse zu begleiten, zu optimieren und ihre Vorstellungen einzubringen. Sie werden dadurch stärker gefordert, die Motivation steigt und zugleich der Spaß an der Arbeit. Und das werden nicht zuletzt Ihre Kunden zu spüren bekommen!

Im September erfahren Sie, wie der Interessent zum Kunden wird. Sie dürfen gespannt sein!

Mit freundlichen Grüßen, das Mobile – Team