

Verkaufstrainer



Januar 2007

Guten Tag,

im letzten Vertriebspraktiker haben wir Sie aufgefordert, sich über Ihre Ziele klar zu werden. Dazu haben Sie einige praktische Tipps und Vorschläge erhalten. Heute erfahren Sie der Mobile-Serie "Kunden im Fokus", wie Sie weiter vorgehen können.

[Um nun aus den Jahreszielen gezielte Maßnahmen zu entwickeln und umzusetzen, können Sie sich an der Mobile-Checkliste orientieren.](#)

Umsetzen der Maßnahmen

Nach der Festlegung von Zielen müssen nun verschiedene Strategien zu deren Erreichung diskutiert werden. Nachdem im Führungskreis, der offiziell Strategiezirkel heißt, eine gemeinsame Sichtweise der Ist-Situation und der Oberziele herrscht, sollten die Mitarbeiter in die weitere Entwicklung integriert werden. Und das ist der große Unterschied. Wussten früher nur die engsten Führungskräfte über die Unternehmenssituation Bescheid, ist dieses Wissen nun im Unternehmen bekannt.

In unserem Beispiel-Unternehmen waren viele Mitarbeiter ganz überrascht, wie viel Umsatz erwirtschaftet wird und gleichzeitig entsetzt darüber, wie gering die Spanne ist. Die meisten der Mitarbeiter konnten schnell mit diesem neuen Vertrauen, dass die Geschäftsleitung ihnen gegenüber zeigte, umgehen. Einige wenige konnten sich mit der neuen Firmenkultur nicht identifizieren. Wenn Sie diesen Weg gehen, rechnen Sie bitte auch immer mit dem Widerstand einzelner Mitarbeiter. Denn jede Veränderung des Unternehmens bedeutet für die Mitarbeiter, dass diese sich mitentwickeln müssen.

Um gezielte Maßnahmen zu entwickeln und umzusetzen, können Sie die obige Checkliste verwenden. Steigen Sie in die Analyse ein und erarbeiten Sie die Erfolgspotenziale. Nutzen Sie nun die Chance, um sich im Markt klar zu positionieren.

Beteiligen Sie auch Ihre Mitarbeiter. Integrieren Sie diese in die gemeinsame Arbeit! Sie werden erstaunt sein, welche wertvollen Hinweise und Tipps Sie erhalten. Diese Einbindung erfolgt am besten in moderierten Gruppengesprächen. Sollten entsprechende Kenntnisse im Unternehmen nicht vorhanden sein, ist es zu empfehlen, diesen Schritt zuerst mit Unterstützung eines externen Beraters durchzuführen, beziehungsweise ein Seminar zum Thema zu besuchen.

Im Februar werden anhand eines Beispiels aus der Praxis mögliche Probleme und Fragestellungen gelöst.