

Gewinnen fördert Gewinner !



Mag. Franz Zuckerstätter

Wer hat das nicht schon erlebt und will es immer wieder genießen? Die offene Freude über ein hervorragend gelaufenes Beratungsgespräch, oder über eine partnerschaftlich herbeigeführte „Double-Win-Situation“, die Verkäufer und Kunden in gleicher Weise zufriedenstellt, ebenso die Anerkennung für den gelungenen Geschäftsabschluss und die Festigung der persönlichen und geschäftlichen Kundenbeziehung.

Gewinnen motiviert !

Diese Gewinn-Freude steigert die Zuversicht, das Selbstwertgefühl und die Begeisterung, die auch andere ansteckt und mitreißt. Dieses Gewinnerklima verstärkt den Wunsch in uns, weitere Verkaufserfolge anzustreben. Dieser innere Antrieb ist der beste Motivationsfaktor.

Jeder Mitarbeiter will ein Gewinner sein!

Durch den Mechanismus der „selbsterfüllenden Prophezeiungen“ neigen wir dazu, unsere Grundannahmen – gleich ob positiv oder negativ „eingefärbt“ – laufend zu bestätigen. Es ist daher (nicht richtig oder falsch, sondern) nützlich, von einem positiven Menschenbild auszugehen:

- ◆ Jeder Mitarbeiter will mit seinem Wissen und seinen Fähigkeiten persönlich zum Gesamterfolg des Unternehmens beitragen.
- ◆ Jeder Mitarbeiter ist in seinem ureigenen Potenzial einzigartig. Er baut darauf, dass dieses Potenzial gefördert und sein Bemühen, sich fachlich, verkäuferisch und persönlich weiterzuentwickeln, unterstützt wird.
- ◆ Jeder Mitarbeiter hat Stärken und Schwächen. Es motiviert nicht, Schwächen in Mittelmäßigkeit umzuwandeln; es motiviert hingegen sehr, Stärken weiter zu stärken. Denn nur sie führen zu Spitzenleistungen.

Gewinner werden immer besser!

- ◆ Gewinner-Mitarbeiter wollen für ihre Kunden „zuständig sein“ und die Verantwortung für ihren Bereich selbst tragen.

- ◆ Gewinner-Mitarbeiter formulieren ihre Verkaufsziele selbst. Nicht die Vorgaben des Chefs, sondern das Wollen und die Überzeugung von den eigenen Fähigkeiten garantieren den Erfolg. Abgesehen davon sind selbstgesteckte Ziele oft viel ehrgeiziger als Ziele „von oben“.
- ◆ Gewinner-Mitarbeiter wollen besser sein und immer besser werden. Sie wollen in ihrem Fachgebiet die „Nummer eins“ bei ihren Kunden sein. Sie wollen authentisch sein und Produkte verkaufen, von denen sie persönlich überzeugt sind.

Allerdings: Gewinner entstehen nicht von selbst!

Die erste Herausforderung für Führungskräfte ist es, zuerst die Rahmenbedingungen für ein Gewinnerklima zu schaffen:

- ◆ Sie strukturieren Arbeitsinhalte am Point of Sale so, dass der Einzelne weder über- noch unterfordert ist und gleichzeitig das Gefühl gewinnt, dass seine spezifischen Fähigkeiten hoch bewertet werden.
- ◆ Sie lassen zu, dass sich jeder auf den Verkauf „seiner“ Produkte konzentriert. Keine Angst: Das Gesamtziel des Unternehmens wird erfahrungsgemäß dadurch

nicht gefährdet – ganz im Gegenteil! Bleiben wider Erwarten einzelne Produkte auf der Strecke, müssen die Ursachen dafür gesucht und beseitigt werden.

- ◆ Zielabweichungen werden ebenso wie Zielerreichungen klar und wertschätzend angesprochen und münden in einer lösungsorientierten Vereinbarung.

Der Chef stellt die Weichen!

Was muss also geschehen, um Leistungsbereitschaft und Verkaufserfolg kontinuierlich zu erhöhen?

1. Jeder Mitarbeiter analysiert „seinen Markt“ und formuliert persönliche, konkrete, messbare und zeitlich fixierte Zielvorschläge. Diese werden in schriftlicher Form dargestellt.

2. Zu den jeweiligen Zielen werden Aktionspläne entwickelt, in denen stichwortartig festgehalten wird, was in welcher Reihenfolge zu tun ist.
3. Qualifizierte Zieldiskussionen, in denen die gemeinsam angestrebten Ziele, die Einzelziele und Aktionspläne besprochen und beschlossen werden.



4. Regelmäßiges Feedback: Soll/Ist-Vergleich mit einer Analyse der Abweichungen, Beseitigung von deren Ursachen und/oder Veränderung der bisherigen Vorgehensweise.

Wer plant, möchte auch umsetzen!

Gewinner-orientierte Führungskräfte geben ihren Mitarbeitern diese ergebnisorientierten Instrumente und das notwendige Know How für eine professionelle Verkaufs- und Ertragsplanung selbst in die Hand. Erfolgsorientierte Führungskräfte fordern eine Planung, die über die üblichen Zeithorizonte hinausreicht. Sie zeigen mittel- und langfristige Perspektiven auf und die großartigen Chancen, die hier sichtbar werden.

Gewinnen fördert Gewinner!

Die Begeisterung der Führungskraft weckt die Begeisterung ihrer Mitarbeiter. Das wirkt sich unmittelbar auf ihre Kunden aus und **fördert dadurch direkt den wirtschaftlichen Erfolg Ihres Unternehmens.**

Mag. Franz Zuckerstätter ist Unternehmensberater,
Verkaufstrainer und Referent der RAK

A-1120 Wien, Siebertgasse 10/12
Tel: +42 (1) 812 29 73

zuckerstaetter@besteffect.at www.besteffect.at


best effect
TRAINING & CONSULTING