
Zwischen Alleskönner und Performancecoach – verkaufen, führen, stolpern?

9

Jochen Metzger

Inhaltsverzeichnis

| | | |
|-----|-------------------------------------------------------------|-----|
| 9.1 | So entwickeln Sie Ihr Vertriebsteam hin zu Höchstleistungen | 169 |
| 9.2 | Erwartungen an die Führungskräfte | 171 |
| 9.3 | Das eigene Denken überdenken | 172 |
| 9.4 | Die Logik des Systems | 175 |
| 9.5 | Die Konfiguration der Glaubenssätze | 176 |
| 9.6 | Drei Handlungsoptionen für den Performance-Coach | 177 |
| 9.7 | Über den Autor | 181 |
| | Literatur | 182 |

9.1 So entwickeln Sie Ihr Vertriebsteam hin zu Höchstleistungen

Heutzutage ist es die Normalität, dass man fortwährend im Vertrieb damit beschäftigt ist – nach dem Motto: „Höher, schneller, weiter“ – die Umsatz- und Renditeziele zu steigern. Und dazu reicht es nicht mehr nur aus die besten Ideen und ein geniales Marketingkonzept zu haben oder mit hohem Kapitaleinsatz Produkte an den Markt zu bringen. Ein Faktor, der in den meisten Fällen noch sehr hohes Veränderungspotenzial hat, und für den Erfolg im Vertrieb unerlässlich ist: Den Mitarbeiter fördern und fordern in der Umsetzung.

... mit einem anderen Blick betrachtet

Erkennen Sie sich wieder ...

Da gibt es diese Tage, an denen man abends völlig ausgepowert sich selbst die Frage stellt: „Was habe ich heute alles gemacht?“ und darauf keine sinnvolle Antwort folgt.

Jochen Metzger 
Lettenstraße 28, 73072 Donzdorf, Deutschland
e-mail: metzger@remtene.com

Sondern eine Flut an Erklärungsversuchen – warum man den Kollegen Müller noch unterstützen musste und mit Kollege Maier unbedingt noch die Verkaufsargumente besprechen. Man war den ganzen Tag „busy“ und in der operativen Hektik hat auch dieser Tag, wie viele andere auch, ein Ende. Mit einem letzten Blick auf den Schreibtisch – im Augenwinkel erkennbar: Ein „Stapel“ der noch zu erledigenden Aufgaben. Kurzentschlossen ist der Tag noch nicht zu Ende, denn die A-Aufgaben müssen jetzt auch noch abgearbeitet werden.

Wenn Ihnen das bekannt vorkommt, befinden Sie sich in guter Gesellschaft mit vielen Führungskräften auf diesem Planeten. Und Sie sind infiziert mit einem Virus – genannt: Alleskönner-Virus. Sollten Sie sich noch nicht ganz so sicher sein in der Diagnose – machen Sie einfach mal den Test:

Alleskönner-Viren Test

1. Sie übernehmen häufig Aufgaben, die keine „Chef“-Kompetenz erfordern.
2. Mit Ihrem Helfer-Syndrom werden Sie über Aufgaben fremdgesteuert.
3. Mehr als die Hälfte Ihres Arbeitstages verbringen Sie mit Aufgaben der anderen.
4. Sehr häufig haben Sie das Gefühl, das das Ganze kein Ende nimmt.
5. Die „Chef“-Aufgaben erledigen Sie am Tagesende (im Büro oder zuhause . . .).
6. Oft haben Sie den Eindruck, dass die Mitarbeiter keine Entscheidung treffen oder Verantwortung übernehmen.
7. Und egal was Sie auch unternehmen, es scheint so, dass sich im operativen Business nichts verändert.

Ihr Ergebnis? Haben Sie mehrere Fragen mit einem Ja beantwortet, sind Sie ein Alleskönner mit hohem Anspruch an Perfektion und ein absoluter Profi in Ihrem Business. Und diese Alleskönner sind *excellent in daily business* – absolute operative Spezialisten. Das wäre sehr gut, wenn Sie ein Mitarbeiter in Ihrem eigenen Team wären.

Doch eine Führungskraft – auf neudeutsch: ein Leader – sollte die Kontrolle haben. Auf einem Schiff steht der Kapitän auf der Kommandobrücke und nicht im Maschinenraum. Das hat seinen Grund: Im Maschinenraum kann er nicht sehen, wohin sein Schiff fährt. Auf der Brücke kann er über Kommando „volle Fahrt“ aufnehmen und das Schiff auf Kurs halten. Also riskieren Sie nicht im operativen Tagesgeschäft die Orientierung zu verlieren, sondern vertrauen Sie der Mannschaft.

Kurzum: Als Führungskraft (Leader) sind Sie der Kapitän an Bord und verantwortlich für den „richtigen“ Kurs. Die nun folgenden Tipps sind Vermeidungs- und Handlungsempfehlungen für eine erfolgreiche Führungspraxis und wenn Sie diese konsequent umsetzen, werden Sie als Performance-Coach Ihr Team zu Höchstleistungen führen und in Zukunft