

BOBKAS BUSINESS – 04/2017

Mit radikalem Biss zum Vertriebs Erfolg

„Niemand ist so talentiert, dass er nicht für seinen Erfolg mit Biss kämpfen muss.“ Dieses prominente Statement gilt insbesondere für den Vertrieb, denn hier hat die Beharrlichkeit mit die größte Auswirkung auf den Erfolg. Dazu muss sich jeder im Vertriebsteam den gesteckten Zielen sprichwörtlich mit Haut und Haaren verschreiben – und mit radikaler Selbstdisziplin auf das Ergebnis fokussieren – wie ein Terrier erst wieder loszulassen, wenn das Ergebnis erreicht wurde. Um dies zu erreichen, braucht jeder, der im Vertrieb nicht nur mitspielen, sondern Treffer um Treffer erzielen und am Ende Torschützenkönig werden möchte – wie im Profisport auch – gezieltes Training. Es sind die häufigeren Wiederholungen, die am Ende den Champion („noch eine Wiederholung“) vom Amateur („das tut weh, das reicht“) unterscheiden. Das Erlernen und Verinnerlichen von echten Standards, wie auch das gezielte Training mit dem persönlichen Werkzeugkasten in der Kundenakquise und Bestandskundenpflege bis zur Perfektion, ist die Voraussetzung für echte Vertriebsexzellenz. Lassen Sie uns sieben Erfolgshebel herausgreifen: (1) Ein Ziel ist nur ein Ziel, wenn das Zielfoto klar umrissen ist – dazu muss es präzise definiert werden und das Ergebnis ohne Zweifel transparent messbar sein. Das gilt für Jahresziele, für den Monat, die Woche und jeden einzelnen Tag. Wer nicht präzise die Etappenziele Tag für Tag genau definiert und die Zielerreichung vehement von sich und anderen einfordert, wird maximal auf dem bekannten „guten Weg sein“, aber am Ende zusehen, wie der Wettbewerb das Spiel für sich entscheidet. (2) Erfolg im vertrieblichen Alltag verlangt die unbedingte Fokussierung auf das Wesentliche, das Abschneiden von allem, was nicht unmittelbar und ausschließlich der Ergebniserreichung dient. Das klingt trivial, bedarf aber enormer Selbstdisziplin, gepaart mit der bewussten Selbstregulierung und Kontrolle. Die Gefahr besteht ansonsten darin, sich in B- und C-Aufgaben zu verlieren. Sie alle kennen das: Man reagiert, statt zu agieren. Man lässt sich im vertrieblichen Alltag treiben von Aufgaben und Anfragen, die an einen herangetragen werden, verliert so wertvolle Zeit. Vertriebsprofis machen

sich Tagespläne, schätzen Prioritäten richtig ein und verteidigen diese gegen alle Widrigkeiten. (3) Erfolg erfordert harte Arbeit: Die Mär vom leichten, schnellen Weg zum Erfolg oder das Warten auf den einen glücklichen Zufall ist eben meist nur das: eine Mär. Genauso wie der häufig zu hörende Glaubenssatz, dass das Ergebnis von der eigenen Form abhängt und heute einfach nicht der richtige Tag sei. Dabei ist es nur die Ausrede, um abzubauen, wenn man keine Lust mehr hat die notwendige Extrameile zu gehen. (4) Für den ausschließlichen Fokus auf die Prio A-Kundenpotentiale und Chancen braucht es einen Projekttrichter (Sales Funnel) und einen gesteuerten Prozess der Kundenakquise und Chancenbewertung. Gerechnet wird dabei vom angestrebten Ergebnis her zu den eigenen Aufgaben, nicht umgekehrt. Das Ziel bestimmt also die Aktivitäten. (5) Beharrlichkeit: Wenn die Umsätze unerwartet hinter den Erwartungen zurückbleiben, gilt es alternative Wege und Lösungen zu finden, keine Begründung für den Status Quo zu suchen. Eine Klagemauer über den bösen Wettbewerb, die schlechte Konjunktur, usw. hilft niemanden. (6) Die eigenen Gewohnheiten umtrainieren. Denn die stehen uns öfter im Weg, als wir uns bewusst sind. Versuchen Sie doch einmal, als Rechtshänder zuerst den linken Arm in den Ärmel Ihres Sakkos zu stecken. Es ist umständlich und fühlt sich eigenartig an. Weil Sie es nicht gewohnt sind. Genauso verhält es sich in der Kundenakquise und Bestandskundenpflege. Es braucht gezieltes Training, um mit neuen Werkzeugen und Methoden bisherige Gewohnheiten abzulegen und neue Erfolgslevel zu erreichen. (7) Brechen mit Glaubenssätzen: Heutzutage sind die meisten Mauern, die uns daran hindern, das zu tun, was wir wollen und was notwendig ist, in unserem Kopf. Es wird Zeit, dem inneren Kritiker frei zu geben – und stattdessen von der Wertschätzung für das eigene Können antreiben zu lassen. Viel Freude mit diesen Impulsen und dem nächsten Vertriebs Erfolg!

Veröffentlicht in der aktuellen Printausgabe von netzwerk Südbaden (www.netzwerk-suedbaden.de).



TOBIAS BOBKA
Geschäftsführer
Dipl.-Betriebswirt (DH)

BOBKAS BUCH



„Was Unternehmer und Unternehmen erfolgreich macht – die Kolumnen.“
Jetzt bei uns direkt kostenlos bestellen.