

Verkaufen hat viel mit Struktur und Methode zu tun

von Daniel J. Schwarzenbach, Daniel Schwarzenbach Consulting GmbH

Viele Verkaufsorganisationen möchten nur Vertriebsmitarbeiter, welche ihre Budgets Jahr für Jahr deutlich übertreffen. Sie erzählen von ihren eigenen erfolgreichen Verkäufern und wünschen sich, dass auch die anderen so handeln würden. Aber auch beim Verhalten von Verkäufern spielt „Gauss“ mit. Das bedeutet, dass nach Markt-Umfragen rund 10 bis 15% der Verkäufer ihre Ziele regelmässig erreichen. Etwa ein gleich grosser Anteil sollte das Verkaufen sein lassen. Das bedeutet, dass etwa 70 bis 80% der Verkäufer mittelmässig sind.

Wie passt dies nun zusammen mit der Umsatzzielreichung der Unternehmen? Immer mehr wird festgestellt, dass die Umsatzziele dieses Jahr wieder nicht erreicht werden. Und dies wegen den 70 bis 80% der „mittelmässigen“ Verkäufer, welche ihre Ziele nicht erreichen. Der persönliche Umsatzerreichungsgrad dieser Verkäufer liegt meist um die 70%. Wie kann das Unternehmen in der Zukunft also die Umsatz- respektive die Ertragsziele erreichen?

Es gibt drei Möglichkeiten: Erstens, machen wir weiter wie bis anhin und erreichen weiterhin die Ziele nicht. Zweitens, reduzieren wir die Ziele um etwa 25% und werden dann mit der bestehenden Mannschaft die kleineren Ziele erreichen. Und drittens, entlassen wir alle mittelmässigen Vertriebsleute und klonen die erfolgreichen.

Die erste Variante wird die Gefahr in sich bergen, dass der Verkaufsleiter rasch ausgewechselt werden wird, um die gesetzten Ziele zu erreichen. Die zweite Variante ist wirtschaftlich nicht interessant, da die Kosten dann ebenfalls reduziert werden müssen. Auch würde der Markt das entsprechend geplante Umsatzvolumen hergeben. Die dritte Möglichkeit ist nicht erlaubt und auch nicht durchführbar.

Wie sieht dann eine mögliche vierte Möglichkeit aus? Aus untersuchten verlorenen Projekten kann festgestellt werden, dass diese Projekte verloren gehen, weil gewisse Dinge im Verkaufsprozess nicht eingehalten wurden. Dies auch bei erfolgreichen Vertriebsleuten. Nun werden Sie „Halt“ sagen: „Verkaufen ist individuell und gehorcht keinem fix definierten Prozess“. Dass Verkaufen individuell ist, da kann ich Ihnen recht geben. Aber wenn ich zusammen mit Vertriebsleuten ihre Projekte durchgehe, dann können sie innerhalb kurzer Zeit feststellen, dass die allermeisten Projekte nach einem Muster – ich nenne es Prozess – angegangen werden. Speziell die gewonnenen Projekte wurden gewonnen, weil der Verkaufsprozess eingehalten wurde.

Beim Ausbau von Kunden – dem Account Management – geht es ebenfalls darum, dass systematisch und strukturiert vorgegangen wird.

Bei ansprechenden Präsentationen, d.h. bei solchen welche die Zuschauer in ihren Bann ziehen, geht es

auch darum, dass die Präsentation eine Struktur, respektive einen roten Faden aufweist.

Trainer und Coaches können Verkäufer systematisch an die gewünschte Zielerreichung heranführen. Auf diese Punkte gehe ich in der Sommerakademie ein. Dies mit den Programmen: Coaching im Verkauf, Key Account Management für Trainer, mit strukturierten Präsentationen und dem Elevator Pitch.

Sie erfahren verschiedene Techniken und Coachinghilfsmittels, um sich selbst besser bei Kunden zu platzieren und auch Verkaufsmitarbeiter effizienter zu führen.

Verkaufseffizienz steigern

Erleben Sie Daniel J. Schwarzenbach live an der Sommerakademie 2011.



Die neue Sommerakademie im Seminarhotel Sempachersee, lädt Sie vom 3. bis 13. August 2011 ein, ein paar Tage in gemütlichem Ambiente für Ihre Weiterbildung zu nutzen. Die vier Bildungspartner Eberhard Seminare, Lernwerkstatt Olten, Coaching Zentrum Olten und Fachhochschule Nordwestschweiz haben unter dem Motto "von der Praxis für die Praxis" ein Seminarprogramm entwickelt, das Ihr Fachwissen aktualisiert, Ihre Berufspraxis reflektiert und Ihr Netzwerk stärkt.

www.diesommerakademie.ch

Als Vertriebs-Effizienz-Coach fokussiert Daniel J. Schwarzenbach sich auf die Vermittlung von einfach verständlichen, praxisbewährten Methoden und persönlichem Engagement bei der Umsetzung. Seine Kunden profitieren von einem nachhaltigen Erfolgsbeitrag.

Heute ist er für namhafte „Fortune 1000“-Unternehmen als Sales Performance Consultant Coach tätig, doziert, referiert und publiziert.

www.nautilus-nine.com

