

Die Vertriebskompetenz der Mitarbeiter und damit die Vertriebskraft des Unternehmens steigern

Managementberatung Müllerschön und Vertriebsberatung Peter Schreiber bündeln ihre Kompetenzen in neuem Vertriebsentwicklungskonzept

Die Potenziale der Mitarbeiter im Vertriebsinnen- und -außendienst voll ausschöpfen, um die Vertriebskraft des Unternehmens zu stärken – dies ist das Ziel eines neuen Vertriebsentwicklungskonzepts, das die auf das Themenfeld Personaldiagnostik und -entwicklung spezialisierte Managementberatung Müllerschön, Starzeln (bei Tübingen), mit der Vertriebsberatung Peter Schreiber & Partner, Ilfeld (bei Heilbronn), entwickelt hat. Das Beratungspaket, das darauf abzielt, neben dem Vertriebs-Knowhow die Fähigkeiten und die Motivation jedes einzelnen Vertriebsmitarbeiters gezielt zu stärken, ist mehrstufig aufgebaut:

Ausgehend von der Vertriebsstrategie und den Vertriebszielen definieren die Personal- und Vertriebsberater gemeinsam mit den Auftraggebern in welcher Ausprägung Fähigkeiten und Fertigkeiten je nach Funktion bei den einzelnen Vertriebsmitarbeitern vorhanden sein sollten. Grundlage sind die Kriterien der Wiener Potenzialanalyse (WPA) ©. Dann wird webbasiert mit Hilfe dieses Analyse- und Diagnostiktools die aktuelle Ausprägungen dieser Fähigkeiten und Fertigkeiten bei den einzelnen Vertriebsmitarbeitern ermittelt. Durch die gleichzeitige Selbst- und Fremdeinschätzung werden eventuelle Entwicklungsbedarfe sichtbar. Die auf einem Soll-Ist-Vergleich basierenden Analyseergebnisse werden anschließend mit dem Mitarbeiter besprochen und eventuelle Förder- und Entwicklungsmaßnahmen abgeleitet. Die Einzelergebnisse der Potenzialanalysen und Mitarbeitergespräche werden zu einer Gruppen-Auswertung zusammengefasst und konkrete Maßnahmen-Empfehlungen für die Vertriebseinheit des Unternehmens werden daraus abgeleitet. Sofern gewünscht können anschließend die Managementberatung Müllerschön und die Vertriebsberatung Peter Schreiber & Partner mit dem Umsetzen der beschlossenen Maßnahmen beauftragt werden.

Zum Bündeln ihrer Kompetenzen entschieden sich die Managementberatung Müllerschön und die Vertriebsberatung Peter Schreiber & Partner laut Aussagen des Wirtschaftspsychologen Dr. Albrecht Müllerschön, weil sie in ihrem Arbeitsalltag oft registrieren: „Viele Unternehmen verfallen, wenn sie Defizite in ihrem Vertrieb konstatieren, in einen Aktionismus.“ Das heißt, sie starten kurzfristig irgendwelche Fördermaßnahmen, ohne zuvor genau zu analysieren, welche Kompetenzen ihre Vertriebsmitarbeiter bereits haben und welche sie aufgrund der Markt- und Kundenstruktur sowie der Vertriebsstrategie und -ziele des Unternehmens noch brauchen.“ Das führt zu einer „Ressourcen-Verschwendung“, erklärt Vertriebsberater Peter Schreiber. „Außerdem erfolgt keine systematische Entwicklung der Vertriebskompetenz.“ Entsprechend gering und wenig nachhaltig ist oft die Wirkung der Maßnahmen. Eine systematische, also strategieorientierte Entwicklung der Vertriebskompetenz sowohl der einzelnen Mitarbeiter, als auch der Vertriebsmannschaft ist laut Schreiber aber für den Vertriebs Erfolg extrem wichtig. Insbesondere bei Unternehmen, die ihren Kunden komplexe und erklärungsbedürftige (technische) Güter und Dienstleistungen offerieren. Ansonsten gelingt es ihnen nicht,

„ihren Markt mit System zu bearbeiten und die Zielkunden vom Mehrwert ihrer Lösungen zu überzeugen, so dass das Unternehmen den Auftrag erhält“.

Nähere Infos über das Vertriebsentwicklungskonzept können interessierte Unternehmen bei der Managementberatung Müllerschön (Internet: www.muellerschoen.de; Mail: info@muellerschoen-beratung.de) oder der Vertriebsberatung Peter Schreiber & Partner (Internet: www.schreiber-training.de; Mail: zentrale@schreiber-training.de) anfordern.