Paket P-0511816

Redaktioneller Artikel

Im Fußball gilt wie im Vertrieb:

Für so wenig Ahnung haben Sie aber ganz schön viel Meinung!

Für so wenig Ahnung haben Sie aber ganz schön viel Meinung!

Tja, das war ja mal eine Pleite am letzten Mittwochabend gegen Südkorea. Und wie nicht anders zu erwarten, analysieren nun Millionen Co-Trainer von Herrn Löw, woran es wohl gelegen habe und erklären im Nachhinein, dass sie selbst das alles schon vorher gewusst hätten. Ich frage dann gern mal nach den Fakten, und was ich daraufhin zu hören bekomme, erinnert mich oft sehr an unsere Arbeit im Vertrieb. Viel Gefühl, viel Meinung, aber wenig Belastbares.

Was ich nicht messe, kann ich auch nicht verbessern!

KPI`s (Key Performance Indicators) gibt es auch im Fußball: durchschnittliche Ballhaltezeit oder die Anzahl der mit Pässen überspielten Gegenspieler. Aber kaum jemand, der mit Zahlen über Ballkontakte, erfolgreiche Zweikämpfe und Torchancen argumentiert. Im Vertrieb erlebe ich oft ähnliches. Wir haben gerade ein Projekt gestartet, bei dem 50 Verkäufer über sechs Monate von uns gecoacht werden, um ihre Performance zu verbessern. Wir beginnen damit, erst einmal zu messen (wir wollen wissen, nicht vermuten!), welche Aktivitäten die Verkäufer aktuell unternehmen, um erfolgreich zu verkaufen. Es scheint uns ganz natürlich, nicht nur die Tore - d.h., auf unsere Verkäuferwelt übertragen, das Umsatzergebnis - zu zählen, sondern den Weg dorthin genau zu untersuchen.
Aber im Verlauf des Projekts werde ich sicher wieder hören: "Ich habe zwanzig Jahre Erfahrung als Verkäufer, ich weiß auch ohne Statistik, was funktioniert und was nicht." Das kann ja im Einzelfall sein. Die meisten Verkäufer aber, die ihren Verkaufsprozess nicht messen und verbessern, machen im ersten Jahr ihre Erfahrungen und dann wiederholen sie dieselben Erfahrungen einfach weitere 19 Jahre. Oft macht das Ergebnis unserer Analysen zunächst keine gute Laune. Aber es ist eine ehrliche Bestandsaufnahme und somit eine gute Basis für eine echte Weiterentwicklung. Was ich nicht messe, kann ich auch nicht verbessern!
Jens Löser
#derLÖSER für Vertriebsaufgaben
Copyright © 2018 - Löser Consulting/ Jens Löser