

Redaktioneller Artikel

Warum arbeitest du im Vertrieb?

Weshalb hast du dich für eine Arbeit im Vertrieb entschieden?



Weshalb hast du dich für eine Arbeit im Vertrieb entschieden?

Klar, von außen sieht zunächst alles so schön aus: Schnieke Klamotten, wassergekühlter Dienstwagen, freie Zeiteinteilung, selbstbestimmtes Gehalt ... einfach die dritt Schönste Sache der Welt! So fängst du hochmotiviert als Verkäufer in einem neuen Unternehmen an und dann passiert es...

Was passiert?

Am ersten Arbeitstag kommt ein älterer Kollege zu dir und bemerkt ungefragt: „Du scheinst ein netter Typ zu sein und ich wünsche dir viel Erfolg hier. Aber eine Sache muss ich dir leider sagen: Die guten Zeiten hier sind vorbei!“ Und dann erzählt er von früher und wie toll alles war.

In Veranstaltungen mit Verkäufern gibt es immer wieder Diskussionen darüber, dass die eigene Situation nach ein paar Jahren gerne zu düster eingeschätzt wird - und aus den einst engagierten Verkäufern werden solche jammernden „älteren Kollegen“. Vor kurzem zum Beispiel waren mehrere Automobilverkäufer in einem Seminar bei mir, die schon seit über 20 Jahren in ihrem Gebiet arbeiten. Sie können sich gefühlt gegen 70 Prozent ihrer verkauften Autos gar nicht wehren, es sei denn sie schalteten ihr Handy aus und nähmen das Papier aus dem Fax. Gejammert wird aber trotzdem - etwa über die schlechte Qualität der Anfragen, die sie bekommen. Dabei vergessen sie komplett wie komfortabel diese Leads für sie sind, denn die Alternative hieße ungeliebte Akquise... Solche „älteren Kollegen“ haben sich oft schon so sehr an ihre Privilegien wie Dienstwagen, neusten Computer, Traum-Gehalt und freie Arbeitsgestaltung gewöhnt, dass sie diese gar nicht mehr wahrnehmen. Stattdessen legen sie den Fokus gerne auf die Dinge, die nicht funktionieren und jammern dabei auf hohem Niveau.

Bei den oben beschriebenen Automobilverkäufern erwiderte ich irgendwann: „Ihr habt nicht studiert, habt keine Personalverantwortung, seid rund um euren Kirchturm unterwegs und von euch erzählt keiner auf einer Party, wieviel Geld er verdient, denn dann würde der junge Arzt, der nebendran steht, sofort umschulen wollen! Also was soll das Gejammer!“ Und auch letztes beim Mittagessen mit Verkäufern dröhnte mir wieder großes Wehklagen in den Ohren: doofer Chef, doofes Produkt, doofer Service... Nach einer Weile bemerkte ich provokativ: „Ich glaube nicht, dass heute Nachmittag einer von Euch etwas verkauft. Ich bin froh, wenn sich keiner umbringt!“

Die meisten Mitarbeiter im Unternehmen werden nach Input (also Anwesenheitszeit) bezahlt. Der Verkäufer nach Output (Ergebnissen). Im Vertrieb zählt nur, wieviele Verträge du abgeschlossen hast. Dazu ist ein gutes Selbstmanagement äußerst hilfreich - bring dich in einen guten Zustand, denn keiner kauft bei Dir aus Mitleid! Erwinnere dich: Warum hast du dich für eine Arbeit im Vertrieb entschieden? Und vergiss nicht: „Wer sich beschwert, beschwert sich!“ Die bessere und erfolgreichere Alternative dazu, in einem jammervollen, leidenschaftslosen und phlegmatischen Zustand zu verharren ist es, bewusst und aktiv deine eigene Verfassung zu steuern. Das ist anspruchsvoll, lohnt sich aber. Nicht nur im Vertrieb!

In diesem Sinne: Raus aus der Komfortzone!

#derLÖSER für Vertriebsaufgaben

Jens Löser

Copyright © 2018 - Löser Consulting/ Jens Löser