

Redaktioneller Artikel

Erfolg im Vertrieb

„Erfolg im Vertrieb hat viel mit Glück zu tun!“ - Ach ja?



„Erfolg im Vertrieb hat viel mit Glück zu tun!“ - Ach ja?

Manchmal habe ich das Gefühl, viele Verkäufer wollen gerne in der Champions League des Vertriebs spielen, lassen das Training aber lieber ausfallen. Oft erleben wir Verkäufer, die eine sehr hohe Meinung von dem haben, was sie täglich tun. Sie lassen sich auch nicht durch Zahlen davon beirren, die belegen, dass das nicht gerade die Königsklasse im Verkauf sein kann. Das eigene Verhalten reflektieren und analysieren, was die erfolgreichen Kollegen anders machen als man selbst? Fehlanzeige!

Raus aus der Komfortzone!

Oft wird ja gerade im Verkauf vom „Unternehmer im Unternehmen“ gesprochen und gerade ein Verkäufer sollte doch davon beseelt sein, morgen besser zu sein als gestern, das Leben als Ganztagschule zu betrachten. Danach zu streben, mit gleichem Aufwand mehr zu verkaufen oder gleiche Zahlen mit weniger Zeiteinsatz zu schreiben - um wieder mehr Zeit für Familie, Freunde oder Hobbies zu haben. „Work smarter, not harder!“, sollte doch das Motto lauten - könnte man meinen.

Wenn ich die Begeisterung von Einsteigern im Verkauf oft sehe - der Schrauber, der aus der Ölgrube in den Automobilverkauf wechselt, der Sachbearbeiter, der raus zum Kunden will - alle starten wissbegierig und voller Energie. Und nach ein paar Jahren, nach dem ein oder anderen Erfolg? Wo bleibt der Hunger, wo bleibt der Wille zur Weiterentwicklung? Der Abgleich zwischen Selbstbild und Fremdbild findet dann oft nicht nur nicht mehr statt - viele erfahrene Verkäufer scheinen sogar zunächst immun gegen Impulse für die eigene Weiterentwicklung zu sein. Sie haben keine Ziele mehr, nur noch Wünsche, man erkennt keine konkreten Pläne, nur operatives „Rumgewurschtel“.

So halbwegs ist man als erfahrener Verkäufer ja auch erfolgreich. In guten Zeiten läuft's so dahin und in schlechten sind's halt die doofen Rahmenbedingungen, die den eigenen Erfolg behindern. Und dann soll noch so ein Verkaufstraining absolviert werden. Wo man gerade heute einem Kunden hätte schreiben können und nun muss man in dieses doofe Training, obwohl man doch schon alles kann.

So und ähnlich lautet die Einstellung, die oft hinter dem Widerstand steckt. Diese Verkäufer machen keine neuen Erfahrungen mehr. Die Erfahrungen machen sie nur in den ersten Jahren - und wiederholen diese dann immer wieder. „Erfolg hat viel mit Glück zu tun!“, scheint das Credo zu sein. Ach ja? Denn eigentlich geht der Spruch noch weiter: „...Das kann dir jeder Versager bestätigen!“

In diesem Sinne: Raus aus der Komfortzone!

#derLÖSER für Vertriebsaufgaben

Jens Löser

Copyright © 2018 - Löser Consulting/ Jens Löser