



LERNENDE ORGANISATION

Zeitschrift für systemisches Management und Organisation



Neue Ansätze der Führung im Vertrieb



N°35 Jänner / Februar 2007 ISSN 1609-1248 Euro 21,50 / sFr 34,-
Verlag systemisches Management www.lo.isct.net

Wer nicht auffällt, fällt weg: Das Sieger-Gen bei Führungskräften suchen

Erst kürzlich saß ich mit einem Vertriebsvorstand und mehreren Führungskräften bei einem potenziellen Kunden zusammen.

Wir sprachen über die Chancen einer größer angelegten Vertriebsschulung des europäischen Vertriebsteams. Ich hatte mich auf dieses Gespräch gefreut und schon im Vorfeld viele Ideen, was wir mit den verschiedenen Vertriebsebenen veranstalten würden. Voller Begeisterung und mit kreativen Ansätzen für seine Mitarbeiter reiste ich an – wohl wissend, wie wichtig es ist, bei diesen Leuten gut vorbereitet zu sein.

Doch das Fazit dieses Meetings fällt ernüchternd aus: Ich war nach dem Gespräch so deprimiert, dass ich mich auf dem Heimweg nach Bad Homburg ernsthaft fragte, gegen welchen der zahlreichen Betonpfeiler ich meinen Wagen setzen sollte. Ich konnte mich des Eindrucks nicht erwehren, dass es in unserer Besprechung nicht um sein Team und dessen Fortkommen ging, sondern dass der Vorstand nur seine Jammer-Arie singen wollte: Der hohe Wettbewerbsdruck, miese Konditionen am Markt, gestiegene Kosten, demotivierte Mitarbeiter – schuld sind immer die anderen. Das mit den demotivierten Mitarbeitern leuchtete mir sofort ein, nachdem er mit seinen Schuldzuweisungen geendet hatte. Der Fisch fängt immer am Kopf an zu stinken...

Deutschland sucht den Super-Jammerer. Außer der destruktiven Haltung hatte der Vertriebsvorstand nichts Konstruktives zu bieten: Keine Mut machende »Jetzt-packen-wir's-an«-Message, kein Signal der Veränderungsbereitschaft, keine Leidenschaft für das, was wir gemeinsam bewegen könnten.



Martin Limbeck

ist Hardselling-Experte und Preisträger des internationalen Deutschen Trainingspreises 2006
www.ml-trainings.de
motivation@ml-trainings.de

Wo war die Aufbruchsstimmung zu spüren, die er seinen Leuten mitgeben wollte? Wie wollte er so sein Team motivieren und begeistern? Dieser Mann war im Mainstream untergegangen und hat sich dem Mittelmaß, zu dem leider die meisten Führungskräfte erzogen werden, angepasst. Er ist nicht in der Lage, die Verantwortung für seine Aufgabe und seine Leute zu übernehmen und nicht willens, einfach mal umzudenken und neue Wege zu gehen. Aber eine Führungskraft muss den Mut haben, aufzufallen. Wer nicht auffällt, fällt weg. Erfolgreiche Menschen polarisieren, sie sind umstritten und haben

die Kraft, damit zu leben, dass sie nicht von allen geliebt werden. Davon war dieser Mann weit entfernt. Wenn wir alle so denken würden wie der von mir hoch geschätzte Kunde, dann müssten wir tatsächlich sagen: Gute Nacht, Deutschland!

Stellen Sie sich mal vor, ein Verkäufer würde Ihnen vorjammern, wie schlecht es ihm, seinem Unternehmen, der Branche und überhaupt gehen würde. Möchten Sie sich das antun? Nein.

Mein Fazit: Wir ziehen an, was wir ausstrahlen. Wer jammert, zieht Misserfolg an. Jeder, der im Verkauf tätig ist, weiß es aus eigener Erfahrung: Unsere Kunden wollen bei Siegern kaufen, nicht bei Jammerlappen.

Wir brauchen mehr Biss und mehr Optimismus im Verkauf, statt über den zunehmend harten Wettbewerb zu lamentieren. Erfolgreiche Verkäufer sind keine Hürdensucher, sondern Wegfinder. Das Motto muss lauten: Die Rezession ist die Konjunktur der Tüchtigen! ■



LERNENDE ORGANISATION

**fundiert
praxisbezogen
serviceorientiert
systemisch-konstruktivistisch**

ManagerInnen, Führungskräfte und PersonalexpertInnen müssen immer einen Schritt voraus sein, um erfolgreich zu bleiben. LO – die Zeitschrift für systemisches Management und Organisation – bietet Ihnen im Zweimonatstakt topaktuelle, praxisbezogene Information über Zukunftsthemen aus erster Hand:

Weltweit anerkannte Experten wie Peter Senge, Paul Watzlawick, Fritz Simon, Art Kleiner, Richard Axelrod, Humberto Maturana etc. aber auch PraktikerInnen schreiben in der LO unter anderem über Leadership, Wissensmanagement, Personalentwicklungswerkzeuge, Teamoptimierung und Change Management.

Ja, ich möchte die Zeitschrift ab sofort abonnieren. Das Jahresabo kostet EUR 116 (inkl. MwSt.)* und ist jederzeit schriftlich vier Wochen vor Erscheinen der nächsten Ausgabe kündbar.

Ja, ich nutze das sensationelle Mini-Abo: Drei Ausgaben der LO um nur EUR 39 (inkl. MwSt. und Zustellkosten).

Ja, ich bestelle zunächst die kommende Einzelausgabe der Zeitschrift um EUR 21,50 (inkl. MwSt.)*.

*Die angegebenen Kosten verstehen sich inkl. Zustellkosten innerhalb von Österreich. Für die Zustellung in andere EU-Länder sowie in die Schweiz verrechnen wir EUR 21,- und für die Zulieferung in Länder außerhalb Europas EUR 31,50 pro Jahresabo bzw. EUR 3,50 (Europa) oder EUR 5,25 (Welt) für eine Einzelausgabe.

Name: _____

Adresse: _____

Organisation: _____

Adresse der Organisation: _____

Position in der Organisation: _____

Telefon privat (fest/mobil): _____

Telefon Firma (fest/mobil): _____

Fax: _____ E-Mail: _____

Rechnung geht: an mich privat an das Unternehmen

Ja, ich zahle mit Kreditkarte: MasterCard Visa

Name: _____ Nummer: _____

gültig bis: _____ KPN (CVC2/CVV2): _____

Datum: _____ Unterschrift: _____

LO-Servicetelefon: +43 1 409 55 66-0, Fax: +43 1 409 55 66-77
E-Mail: lo.order@isct.net, Internet: www.lo.isct.net