

Haben Sie Ihre Ziele 2013 erreicht?

Liebe Verkaufsleiterin, lieber Verkaufsleiter,

spätestens jetzt halten Sie die Gesamtzahlen für 2013 in Händen. Und – haben Sie Ihr Ziel erreicht?
Nein – wo lag der Fehler?

Beginnen Sie doch die Suche bei sich selbst und beantworten Sie sich eindeutig und schonungslos die folgenden Fragen:

1. Ich weiß von allen unseren 20 wichtigsten Kunden warum sie bei uns kaufen bzw. warum wir sie verloren haben.
2. Ich bespreche mit meinen Mitarbeitern häufig die Nutzenargumente für wichtige Neukunden und Bestandskunden. Dabei achte ich auf ein einheitliches Nutzenversprechen, sodass meine Mitarbeiter dieses sich nicht selbst ausdenken müssen.
3. Ich durchleuchte laufend (mind. 1x pro Monat) mit meinen Mitarbeitern die Neuprojekte und lege mit ihnen die Vorgehensweise und den zu investierenden Arbeitsaufwand fest. Gemeinsam entscheiden wir ggfs. über die Beendigung der Bemühungen.
4. Ich konnte meinen Mitarbeitern vermitteln, dass Kundenverluste zwar bedauerlich (und ggfs. auch entschuldbar) sind, aber ein Nichterreichen der Verkaufsziele den Weiterbestand des Unternehmens deutlich gefährdet.
5. Das Hauptthema bei Gesprächen mit meinen Mitarbeitern ist das Geschäft unserer wichtigsten Kunden und wie wir es mit unseren Produkten und Dienstleistungen intelligent unterstützen können. Umsätze und Kosten bleiben ein Randthema.
6. Ich weiß warum meine Spitzenverkäufer erfolgreich sind. Ich Sorge daher für einen regelmäßigen Austausch meiner Mitarbeiter untereinander und gute Zusammenarbeit mit Innendienst, Marketing, Debitoren und jenen, die die zugesagte Leistung beim Kunden erbringen.
7. Meine Mitarbeiter wenden sich mit Fragen und Problemen an mich und versuchen nicht Misserfolge zu verschleiern. Das gleiche gilt für mich und meinen Vorgesetzten.
8. Ich bespreche regelmäßig (mind. 1x pro Monat) die Inhalte, die meine Mitarbeiter im CRM System hinterlegt haben und mache sie auf effektivere Vorgangsweisen aufmerksam. Auch überprüfe ich, ob die besprochenen Verbesserungen umgesetzt werden.
9. Ich überprüfe regelmäßig, ob meine Mitarbeiter die intern zur Verfügung gestellten Dienstleistungen (Marketing, Technik, etc.) bzw. EDV Systeme ausführlich nutzen und bespreche Verbesserungsmöglichkeiten.
10. Ich achte darauf, dass meine Mitarbeiter ausreichend Zeit für Kundenarbeit haben und nicht durch administrative Tätigkeiten belastet werden.

Sollten Sie bei mehr als drei Fragen keine gute Antwort finden, dann wissen Sie nun, warum Sie zusammen mit ihrer Mannschaft die Ziele 2013 nicht erreicht haben.

Beste Grüße

Helmut Hausner