



# Leitfaden: Effektive Führung Im Verkauf

eBook



# Die Fünf Schlüsselqualifikationen Für Erfolgreiches Führen Im Verkauf

In unserem Leitfaden „Effektive Führung im Verkauf“ geht es einerseits um den menschlichen Aspekt der Führung im Verkauf und andererseits um die dafür notwendigen Prozesse.

Erfolgreiche Führungskräfte im Verkauf müssen dafür sorgen, dass ihre Mitarbeiter bei der Arbeit motiviert und engagiert sind. Die Beziehung zwischen Managern und ihren Teammitgliedern ist einer der wichtigsten Faktoren für das Engagement der Mitarbeiter und den Erfolg des Teams. Wenn die Vorgesetzten eine aktive und unterstützende Rolle bei der Festlegung von Zielen und Verantwortlichkeiten im Team übernehmen, dann haben die Teammitglieder das Gefühl, dass sie wirklich etwas erreichen können und arbeiten engagierter auf die verlangten Ergebnisse hin.

Die meisten Verkäufer haben den Wunsch, ihre Leistung zu verbessern und die Herausforderungen ihres Jobs besser zu meistern. Die Vorgesetzten müssen effektiv coachen und dem Team helfen, die Fähigkeiten zu entwickeln, die zum Erreichen der Verkaufsziele beitragen. Wenn der Vorgesetzte kompetent ist und sich um seine Mitarbeiter bemüht, dann werden diese ihm oder ihr auch vertrauen.

Der Vorgesetzte ist nicht nur dafür verantwortlich, ein vertrauensvolles und motivierendes Arbeitsumfeld zu schaffen, sondern auch, einen Verkaufsprozess zu etablieren, der wiederholbare Ergebnisse erzielt.



# Die Fünf Schlüssel- qualifika- tionen Für Erfol- greiches Führen Im Verkauf

## 1. Selbststeuerung

Wir müssen bei uns selbst anfangen, wenn wir gute Führungskräfte im Verkauf werden wollen. Für die erfolgreiche Führung eines Verkaufsteams ist es am wichtigsten, wenn wir eine positive Einstellung gegenüber Menschen und Situationen haben und proaktiv auf sie zugehen. Eine gute Führungskraft ist kontinuierlich dabei, bewusst an der Verbesserung ihrer Führungsqualität zu arbeiten und sich selbst weiterzuentwickeln.

- Kontrollieren Sie Ihre Emotionen und treffen Sie schnell Entscheidungen.
- Sorgen Sie durch Veränderungen und Herausforderungen dafür, dass Ihr Team sich weiterentwickelt und erfolgreich wird.
- Entwickeln Sie eine positive, selbstsichere Einstellung und Sicht auf das Leben.
- Helfen Sie anderen dabei, eine positive Einstellung aufzubauen.
- Führen Sie, indem Sie Vorbild für andere sind

## 2. Sozialkompetenz

Eine erfolgreiche Führungskraft ist sich der Tatsache bewusst, dass zuerst Vertrauen gewonnen, eine tragfähige Beziehung aufgebaut und Respekt gezeigt werden muss, bevor sie die Einstellung, das Verhalten oder die Leistung anderer beeinflussen kann. Gute Führungskräfte möchten verstehen, was ihre Mitarbeiter bewegt und sind in der Lage, diese zu Höchstleistungen zu motivieren.

### Tipps, Wie Sie Das Vertrauen Und Den Respekt Ihrer Mitarbeiter Gewinnen Können:

- Stellen Sie die Ressourcen und die Ausrüstung bereit, die benötigt werden, um die Arbeit zu erledigen.
- Nehmen Sie als Vorgesetzter Ihre Mitarbeiter als Menschen wahr.
- Kommunizieren Sie klar, was Sie von Ihren Mitarbeitern erwarten.
- Geben Sie Ihren Mitarbeitern jeden Tag die Möglichkeit, das zu tun, was sie am besten können.
- Sorgen Sie dafür, dass Ihre Mitarbeiter die Gelegenheit haben, zu lernen und sich weiterzuentwickeln.

## 3. Prozesskompetenz

Effektive Führung im Verkauf beginnt damit, dass die geschäftlichen Ziele im Rahmen der täglichen Aktivitäten und Aufgaben Ihres Verkaufsteams umgesetzt werden. Erfolgreiche Führungskräfte im Verkauf wissen um die Wichtigkeit von funktionierenden Prozessen, die zu wiederholbaren Verkaufsergebnissen führen. Oftmals entscheiden sich Menschen für eine Tätigkeit im Verkauf, weil sie zu anderen Personen gute Beziehungen aufbauen können. Zu den Aufgaben einer Führungskraft im Verkauf gehört es, die Mitarbeiter in der Entwicklung einer entsprechenden Prozessinfrastruktur zu unterstützen.

# Die Fünf Schlüssel- qualifika- tionen Für Erfol- greiches Führen Im Verkauf

## Einen Plan Für Den Verkaufsprozess Entwickeln

- Definieren Sie klare Leistungsziele.
- Sorgen Sie dafür, dass Ihre Mitarbeiter sich dem Prozess verpflichtet fühlen und an seiner Umsetzung interessiert sind.
- Stellen Sie sicher, dass Ihr Verkaufsteam über ausreichend Produktwissen verfügt.
- Helfen Sie den Mitarbeitern, Kundenbeziehungen zu managen.
- Stellen Sie sicher, dass Ihre Verkäufer eine gute Beziehung zu den Kunden aufbauen, die Kaufmotive der Kunden verstehen und ihnen geeignete Lösungen präsentieren können.
- Stellen Sie sicher, dass Ihre Mitarbeiter die Kunden angemessen nachbetreuen

## 4. Kommunikation

Erfolgreiche Führungskräfte wissen, dass eine funktionierende Kommunikation grundlegend für die erfolgreiche Verbindung zwischen Menschen und Prozessen ist. Sie legen großen Wert darauf, wirkliches

### Tipps, Um Ihr Verkaufsteam Zu Motivieren Und Zu Inspirieren:

- Fragen Sie Ihre Mitarbeiter nach ihren Werten, um sie besser zu verstehen
- Stellen Sie eine gemeinsame Basis her, indem Sie gemeinsame Werte und Bedürfnisse herausarbeiten.
- Stimmen Sie die Werte und Ziele der Mitarbeiter mit den Werten und Zielen des Unternehmens ab.
- Bauen Sie Vertrauen auf und steigern Sie das Engagement Ihrer Mitarbeiter, indem Sie sie darin unterstützen, ihre persönlichen Ziele zu verfolgen.
- Führen Sie Sales Meetings durch, um Ihr Verkaufsteam motiviert und fokussiert zu halten.
- Begeistern Sie Ihre Mitarbeitern, indem

## 5. Verantwortlichkeit

Erfolgreiche Führungskräfte im Verkauf wissen, wie sie die Lücke zwischen der erwarteten Leistung und den aktuellen Ergebnissen schließen können. Sie sind sich ihrer Verantwortung für ihre eigene Leistung und die Leistung des gesamten Teams bewusst. Ihre Mitarbeiter respektieren ihre für das Erreichen der Unternehmensziele eingesetzten Coaching- und Mentoring-Fähigkeiten. Wenn Sie aktiv und unterstützend mit Ihren Mitarbeitern Ziele festlegen und sie verbindlich halten, dann ist es wahrscheinlicher, dass die Mitarbeiter sich engagieren, um gute Ergebnisse zu erzielen.

### Tipps, Um Ziele Festzulegen Und Verbindlichkeit Zu Schaffen

- Klären Sie tägliche Aufgaben und Verantwortungsbereiche.
- SMARTe Ziele festlegen: Spezifisch, Messbar, Ausführbar, Relevant, Terminiert.
- Schaffen Sie Verbindlichkeit und geben Sie kontinuierliches Feedback zu individuellen Fortschritten.
- Seien Sie stolz auf die Leistungen Ihres Teams und feiern Sie Erfolge.