Kolumne
Expertenwissen für den Vertrieb

Claudia Huhn
Beratung Coaching Training

Vorsatz: Mehr Vertrieb im Alltag

Neues Spiel, neues Glück: An Silvester habe ich mir vorgenommen, das Thema Vertrieb in 2020 fest in meinen unternehmerischen Alltag zu integrieren. Auf was muss ich achten und wie kann ich dieses Vorhaben souverän umsetzen?

Bekanntlich werden zu keinem Zeitpunkt im Jahr mehr gute Vorsätze gefasst als an Silvester. Und in der zweiten Januar-Woche ist dann das große Fest der inneren Schweinehunde. Denn die fressen ab Mitte Januar Berge von guten Vorsätzen, so schreibt es zumindest der Autor Marco von Münchhausen in seinem Buch über den inneren Schweinehund. Innere Schweinehunde fressen generell besonders leicht die Vorsätze, die nicht konkret genug formuliert wurden, und damit sind wir auch schon bei den für eine konsequente Vertriebsintegration wichtigen Faktoren:

1. Formulieren Sie konkrete Vertriebsziele

Was wollen Sie bis zum 31.12.2020 mit ihren vertrieblichen Aktivitäten erreicht haben? Wie viele neue Kunden mit wie viel Umsatz und wie viel Umsatz mit welchem Kunden (siehe hierzu *ZT 11/19*). Ohne Ziele keine Aktivität, ohne Aktivität kein Ergebnis.

2. Planen Sie Ihre vertrieblichen Aktivitäten

Steht das Ziel, gilt es, einen Aktivitätenplan zu erstellen, der das Erreichen des Zieles realistisch macht. Konkret geht es darum, die Frage zu beantworten, was Sie mit welchem Kunden machen wollen, damit dieser den von Ihnen angestrebten Umsatz auch mit Ihnen realisiert.

3. Umsetzen der geplanten Aktivitäten

Allem voran ist es wichtig, die notwendigen Kapazitäten für Ihre Vertriebsziele zur Verfügung zu stellen. Die schönsten Ziele nutzen nichts, wenn keine Zeit bleibt, an ihnen zu arbeiten.
Es macht Sinn, halbe oder ganze Tage komplett für die vertrieblichen Aktivitäten zu reservieren. Kleinere Zeitfenster, dafür häufiger, sind nicht effektiv, weil sie zu oft den unplanbaren Alltäglichkeiten zum Opfer fallen.

4. Arbeiten Sie nach einem Konzept

Der Vorteil eines Konzepts ist die Möglichkeit von Lernschleifen, die Sie aus den gemachten Erfahrungen ziehen können. Um diese möglichst groß zu machen, stellen Sie sich bitte bei jedem Besuch folgende Fragen:

a) Was wissen Sie über diese Praxis?
b) Was möchten Sie heute in dieser Praxis erreichen?
c) Womit wollen Sie Ihr heutiges Ziel erreichen?
d) Was haben Sie erreicht?
e) Und was machen Sie in einer ähnlichen Situation beim nächsten Mal anders?

5. Routine entwickeln

Entwickeln Sie Ihr individuelles Vertriebskonzept, indem Sie konservieren, was funktioniert, und überarbeiten, was nicht zieltauglich ist. Je mehr Routine in Ihrem vertrieblichen Tun ist, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit, dass der Alltag Ihre Vertriebsfenster irgendwann wieder mit anderen Dingen füllt.
Bitte bedenken Sie: Aller Anfang ist schwer. Wenn die ersten positiven Effekte sichtbar werden, dann bekommt man Lust auf mehr. Und diesen Moment wünsche ich Ihnen von Herzen, denn der macht jede Mühe wert.

kontakt

Claudia Huhn –
Beratung Coaching Training
Hohe Straße 28b
57234 Wilnsdorf
Tel.: 02739 891080
ch@claudiahuhn.de
www.claudiahuhn.de

Infos zur Autorin

Wie Ziele glücklich machen!

Ein Beitrag von Sandra Schubert.

Erfolgreich wird man nicht mit Druck, sondern mit Leichtigkeit und mit einer optimistischen Grundhaltung beispielsweise der Zuversicht in die persönlichen Fähigkeiten. Wer es schafft, den eigenen Antrieb zu erkennen und effektiv zu nutzen erreicht seine Ziele schneller. Eine wichtige Voraussetzung ist Klarheit, denn nur sie bringt die Energie, mit der man einfach mehr erledigt bekommt. Das Ziel für 2020 heißt also: „Mehr wollen statt müssen" und „Sich fordern, aber nicht überfordern!"

Den eigenen Antrieb zu kennen, motiviert und macht glücklich, wie folgendes Beispiel zeigt: Eine junge Gründerin in der Fitnessbranche hat ein sehr spannendes Konzept für Firmen und Einzelpersonen entwickelt, wie sich im Alltag körperliche Aktivität und Entspannung in Einklang bringen lassen. Dazu hat sie ein Buch mit dem Titel *Burning Balance* verfasst. Anna-Maria ist nicht nur Unternehmerin und Autorin, sondern auch als Model tätig. Nun steht sie vor der Herausforderung, dass das Modeln zwar gutes Geld bringt, aber sehr zeitintensiv ist und dadurch der Unternehmensaufbau von „Burning Balance" zu kurz kommt. Im Rahmen eines Coachings habe ich sie gebeten, sich über ihre Ziele bzgl. Burning Balance klar zu werden. Warum brennt sie für den Unternehmenszweck? Welche Mission verfolgt sie mit ihrem Tun? Welche Wünsche möchte sie sich durch ihr Unternehmen persönlich erfüllen? Welche Art von Leben will sie sich dadurch ermöglichen? Die Antworten auf diese Fragen sind ganz entscheidend, denn sie machen uns den Sinn, im Business oft mit „Purpose" betitelt, unseres Handelns klar. Oder um den populären Managementvordenker Simon Sinek zu zitieren: „Always start with the why!" und „People don't buy what you do, they buy why you do it." Menschen kaufen nicht das Produkt, sondern den Grund, warum es das Produkt gibt, sprich die Lösung, die es bietet. Und sie kaufen es immer vom Menschen, das heißt der Antrieb des Unternehmers oder Verkäufers ist entscheidend für den (Verkaufs-)Erfolg. Grund genug, sich für 2020 wieder einmal klar zu werden bzw. bewusst zu machen, warum wir unseren Beruf ausüben und was uns dabei täglich antreibt.

Ohne Ziele keine Prioritäten

Zum Thema Ziele verfolgt der Psychologe und Flow-Forscher Mihály Csíkszentmihályi folgende Meinung: „Ziele zentrieren die psychische Energie, legen Prioritäten fest und schaffen so Ordnung im Bewusstsein. Fehlt diese Struktur, werden unsere Denkvorgänge willkürlich, und in vielen Fällen wird sich auch unser Gefühlsleben rasch abschwächen." Um zu verdeutlichen, was er damit meint, bleiben wir noch mal bei Anna-Maria. Ein weiteres Ergebnis unseres Coachings ist, dass sie eine konkrete Wochenplanung macht und sich jede Woche ihre drei Hauptziele notiert. Sie bekommt dadurch einen klaren Fokus darauf, was wirklich wichtig ist, und sie erhöht die Wahrscheinlichkeit, auch ungeliebte Tätigkeiten erledigt zu bekommen. Denn durch die Ziele ist ihr auch auf der operativen Ebene klar, warum sie dies tut. Was auf Wochenbasis funktioniert, klappt übrigens ebenfalls ganz wunderbar mit einem Tagesmotto oder Tagesfokus. Das gibt dem Tag das gewisse Etwas, vergleichbar mit einem besonderen Gewürz, das ein gutes Essen perfektioniert. Das Gericht wird ebenso unverwechselbar wie der Tag. Und wenn wir am Ende des Tages gedanklich abschließen – ich nenne das gerne meine „Tagesschau" – dann ist es wahrscheinlicher, dass wir ein Erfolgserlebnis verzeichnen als ohne klaren Fokus. Und es ist wahrscheinlicher, dass wir die wirklich wichtigen Dinge erledigen als ohne Tagesziel. Das wiederum führt zu einem sehr wertvollen Gefühl, das die Psychologen als „Selbstwirksamkeit" bezeichnen: Wir erleben uns selbst als effektiv und kompetent. Das erhöht nicht nur das Selbstbewusstsein, sondern macht definitiv auch glücklich!

ANZEIGE

Unsere seit Jahren dauerhaft günstigen
Reparatur-Festpreise.
Qualität made in Germany.
Mehr unter
www.logo-dent.de
LOGO-DENT Tel. 07663 3094

Ehrgeizige Ziele – Über- oder Unterforderung?

Aus der Motivationsforschung wissen wir, dass Menschen immer dann am glücklichsten sind, wenn sie sich einer angemessenen Herausforderung stellen können. Wenn sie Ziele verfolgen, die anspruchsvoll, aber nicht unmöglich zu erreichen sind. Ziele sollten also „stretchy" sein; das bedeutet, dass man sich „strecken", also anstrengen muss, um an das Ziel zu kommen. Wenn wir Aufgaben bewältigen, die uns weder über- noch unterfordern, stellen sich Glücksmomente ein, welche die Wissenschaft als „Flow" bezeichnet. Flow bedeu-

© Artur – stock.adobe.com

tet, wir gehen in unserem Tun auf und vergessen die Welt um uns herum. Eine weitere Voraussetzung dafür, dass sich „Flow" einstellen kann, ist, dass wir unsere Stärken einsetzen können und von unserer Umwelt positives Feedback erfahren. Wann immer also etwas schwierig wird, hilft es, sich auf seine Talente zu konzentrieren. Dies ist ebenfalls ein wichtiger Aspekt der bereits erwähnten Selbstwirksamkeit. Mein Tipp für 2020: Werden Sie sich darüber klar, welche Ihrer Charaktereigenschaften für Sie erfolgsentscheidend und/oder Erfolg versprechend sind. Im nächsten Schritt überlegen Sie, wie Sie diese Talente stärker einsetzen können. Sollte es Ihnen schwerfallen, die eigenen Stärken zu identifizieren, suchen Sie am besten das Gespräch mit ihnen wohlgesonnenen Menschen. Das kann Ihr Chef sein, ein netter Kollege, ein guter Kunde oder auch Mitglieder Ihrer Mastermindgruppe. Apropos „Mastermindgruppe": Zusammen macht Zielerreichung eindeutig mehr Spaß! Sie werden unterstützt, bekommen positives Feedback und feiern gemeinsam die sich einstellenden Erfolge.

Disrupt yourself? Better innovate yourself!

Die Disruption ist in aller Munde. Ist sie gar eine notwendige Begleiterscheinung der Digitalisierung? Die vorherrschende Meinung in der Managementliteratur scheint zu sein: Ohne Disruption keine Transformation! Das sehe ich anders! Reine Disruption würde bedeuten, alles, was bisher gut war, künftig zu vernachlässigen. Das kann weder Erfolg versprechend sein noch glücklich machen. Was wir allerdings auf jeden Fall brauchen, um im Business, im Vertrieb und auch generell erfolgreich zu sein, ist Innovation. Das ist keine falsche Selbstoptimierung, sondern ein wichtiger Erfolgs- und Glücksfaktor. Genau für diese selbstgesteuerte Erneuerung braucht es relevante Entwicklungsziele: „Ich will im Vertrieb digitaler arbeiten und … stärker nutzen!" könnte ein solches Entwicklungsziel sein. Oder: „In 2020 will ich weniger reisen und trotzdem sinnvolle Zeit mit meinen Kunden verbringen. Dazu eigne ich mir technisches Wissen in Sachen Webkonferenzen an." Auch das stellt ein durchaus sinnvolles Entwicklungsziel dar. Selbstverständlich sind dabei Ziele erwünscht, die sich nicht nur auf Technik beziehen, sondern auch auf die Verhaltensebene oder die Persönlichkeit. Sich hier weiterzuentwickeln, macht glücklich, denn es zahlt auf das Grundbedürfnis „Kompetenz erleben" ein und steigert die gefühlte Selbstwirksamkeit. Meine Empfehlung an alle Führungskräfte: Vereinbaren Sie mit Ihren Mitarbeitern nicht nur Businessziele, sondern vor allem auch Entwicklungsziele. Denn es heißt nicht umsonst „führen, fordern und fördern"!

Selbstbestimmt oder fremdbestimmt?

Neben dem Kompetenz erleben ist die Autonomie ein weiteres wesentliches menschliches Grundbedürfnis. Viktor Frankl meint dazu: „Der Mensch ist nur da wirklich Mensch, wo er sich die Geschichte seines Lebens nicht diktieren lässt, sondern sie selber schreibt." 100 Prozent selbstbestimmt ist heute kaum jemand. Zwar leben wir in einer Zeit der Optionen, aber die Möglichkeit, im Homeoffice zu arbeiten oder von unterwegs übers Internet, macht uns zwar deutlich ortsunabhängiger und selbstbestimmter, aber auch getriebener. Die schnelle Taktung und das Gefühl, „always on" sein zu müssen, verursacht Stress. Unsere dadurch entstehende Einschätzung, zum Großteil fremdbestimmt zu sein, macht uns unglücklich. Wir leiden unter Kontrollverlust und fühlen uns nicht mehr als Herr über unsere Zeit, sondern eher als Diener, und zwar als Diener, der zerrissen ist zwischen verschiedenen Herren, sprich Prioritäten. Selbstbestimmung ist schön – keine Frage! Doch je größer die Freiheit, desto mehr steigt auch der Grad der Eigenverantwortung. Sie wünschen sich mehr Selbstbestimmtheit in 2020? Dann drehen Sie als Angestellter den Spieß doch einmal um und machen Sie einen „Personal Business Plan" für das neue Jahr. Als Unternehmer sollten Sie dies ohnehin tun! Überlegen Sie selbst, was Sie motiviert und welche Ziele Sie angehen wollen. Ich bin mir sicher, diese Eigeninitiative wird belohnt und Sie tragen selbst ein großes Stück zu Ihrem Glück 2020 bei.

Damit die Motivation auch bleibt – sich belohnen!

Trotz gestiegener Selbstbestimmtheit und Konzentration auf die eigenen Stärken bleibt Zielerreichung manchmal anstrengend. Unser Gehirn jedoch vermeidet alles, was zu viel Energie kostet. Das führt zu einer wohlbekannten Krankheit, der Aufschieberitis, in der Fachsprache auch als Prokrastination bekannt. Was dagegen hilft: Selbstdisziplin und Selbstliebe in Form von Belohnungen. Beim Abarbeiten der To-do-Liste und beim Einhalten der vorher gemachten Zeitplanung bleibt die Freude über das Erreichte oft auf der Strecke – oder planen Sie bereits aktiv Zeit für Freude und Feiern ein? Wenn das Ziel/Teilziel erreicht ist, dann gilt es, nicht einfach weiterzumachen, sondern sich ordentlich zu freuen und den Glückscocktail an Serotonin, Dopamin, Endorphin etc. zu genießen, den unser Hirn jetzt ausschüttet. Lenken wir unsere Wahrnehmung also ganz bewusst auf positive Zwischenergebnisse. Verknüpfen wir Etappen- und Endziele mit konkreten Belohnungen, dann geben wir nicht nur mehr Gas, sondern unser Gehirn speichert die Tätigkeit, die zur Zielerreichung geführt hat, als positive Lernerfahrung ab. Dieser Erfolg motiviert und hilft uns, beim nächsten Mal schneller ins Handeln zu kommen! Ganz besonders wichtig ist das Prinzip der Selbstbelohnung bei immer wiederkehrenden Aktivitätszielen, wie z. B. „Ich will jede Woche X Kontakte neu ansprechen!". Wenn das Ziel regelmäßig erreicht wird, dann darf man sich auch regelmäßig belohnen oder eben Ziel und Anreiz variieren, damit es nicht langweilig wird.
Wiederkehrende, herausfordernde aber vor allem auch attraktive Ziele lassen uns über unsere Grenzen und über uns selbst hinauswachsen. Unsere Weiterentwicklung und die darauffolgende Kompetenzerfahrung machen uns glücklich. Ein weiterer Grund, 2020 nicht auf motivierende Ziele und die dazugehörige Belohnung zu verzichten. Der italienische Freiheitskämpfer Guiseppe Mazzini hat einmal gesagt „Das Geheimnis des Könnens liegt im Wollen". Wie wäre es, wenn wir uns für 2020 zum Jahresziel setzen, weniger zu müssen, sondern mehr zu wollen. So intrinsisch motiviert, erreichen wir auch leichter unsere Ziele. Dann sind wir zufrieden, arbeiten öfter im Flow und machen uns und andere glücklich.

kontakt

Sandra Schubert
SCHUBs Vertriebskonzepte
Taxisstraße 10a
83024 Rosenheim
Tel.: 08031 67228
kontakt@schubs.com
www.schubs.com

Infos zur Autorin

ANZEIGE

CAD/CAM
Material der
NÄCHSTEN GENERATION

metallfrei · dauerhaft
biokompatibel · leicht

Die TRINIA CAD/CAM Discs und Blöcke bestehen aus einer multidirektionalen Vernetzung von Glasfasern und Kunstharzen. Für Zahntechniker und Zahnärzte eignet sich TRINIA zur Herstellung von Käppchen, Untergerüsten von permanenten oder provisorischen Front- oder Seitenzahnkronen, Brückenkonstruktionen und teleskopierenden Restaurationen. Untergerüste können zementiert oder auch verschraubt eingesetzt werden.

DIE VORTEILE

· leicht
· flexibel
· langzeitstabil
· Einzigartige mechanische Eigenschaften mit hoher Biegefestigkeit
· biokompatibel
· effizienter Workflow

TRINIA™

www.trinia.de

Bicon Europe Ltd. · Dietrichshöhe 2 · 55491 Büchenbeuren · Tel. +49 6543 818200