

## Interviews

Hans Fischer

**Motivieren & kommunizieren  
als Verkaufsleiter**

(17.05.2010) *Teamkiller oder Motivator: Was macht einen guten Verkaufsleiter aus? Tipps von Verkaufs-Coach Hans Fischer.*

**BROADCAST-FUTURE:** Haben sich die Anforderungen an einen Verkaufsleiter in den letzten Jahren verändert?

**H. Fischer:** Ja, denn heute ist es entscheidend, seine Mitarbeiter permanent zu coachen. Wer sich hinter Meetings oder Statistiken versteckt oder sich einfach keine Zeit nimmt für seine Mitarbeiter, versäumt seine eigentliche Aufgabe: als aktiver Führer seine Mitarbeiter ständig weiter zu entwickeln.

Jetzt, wo die Geschäfte nicht mehr so gut laufen, trennt das die Spreu vom Weizen in der Management-Ebene.

**BROADCAST-FUTURE:** Zeitmangel und mangelhafte Kommunikation durch den Verkaufsleiter sind also ein Teamkiller. Was noch?

**H. Fischer:** Viele Verkaufsleiter, die früher gute Verkäufer waren, machen den Fehler, dass sie ihren Mitarbeitern beweisen wollen, dass sie immer noch gute Verkäufer sind. Dabei kommt es darauf als Teamchef gar nicht mehr an. Vielmehr muss man in der Lage sein, aus einer Gruppe von Einzelkämpfern und losen Interessensgemeinschaften ein Team zu bilden. Erst wenn ein Verkaufsleiter es schafft, aus all seinen Mitarbeitern mit ihren unterschiedlichen Stärken, Schwächen, Eigenheiten und Fähigkeiten EIN leistungsstarkes Team zu bilden, kann er auf Dauer wirklich erfolgreich sein – und wird das Beste aus seinen Leuten herausholen.

**BROADCAST-FUTURE:** Nur motivierte, geforderte Mitarbeiter sind leistungsstarke Mitarbeiter. Wie motiviert man?

**H. Fischer:** Motivation funktioniert nie von außen, sondern immer nur als Eigenmotivation! Die Aufgabe eines

Verkaufsleiters ist es, seinen Mitarbeitern zur Eigenmotivation zu verhelfen. Die Erfahrung zeigt: Mit Motivation kann jeder Mitarbeiter seine Ergebnisse um 15 bis 25 Prozent steigern. Ein guter Verkaufsleiter sollte die schlummernde Potentiale seiner Mitarbeiter erkennen, realistisch einschätzen und fördern – ohne zu überfordern. Im Denken der Vertriebsmanager hat sich jahrelang der Spruch aus den USA etabliert: "Erzähle mir nicht von deinen Bemühungen. Zeige mir das Baby!" Nur: Ohne die richtigen Bemühungen gibt es auch kein Baby. Rein ergebnisorientierte Verkäuferführung resultiert aus den Jahren expandierender, schnell wachsender Märkte. Die heutige Realität ist geprägt von stagnierenden bis schrumpfenden Märkten bei steigendem Wettbewerbsdruck und Preisverfall. Die Produkte werden immer austauschbarer. Umso entscheidender werden die Persönlichkeit und die verkäuferischen Fähigkeiten des Verkäufers.



*Hans Fischer sammelte zehn Jahre Erfahrung als Verkäufer im Außendienst multinationaler Unternehmen sowie zehn Jahre als Verkaufsleiter in multinationalen Unternehmen. Seit 1991 berät und coacht Fischer Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Seine Spezialgebiete sind der Verkauf beratungsintensiver Produkte und Dienstleistungen sowie Beratung für die effiziente Steuerung einer Vertriebsorganisation.*

**BROADCAST-FUTURE:** Motivation ist im Verkauf auch ein Stichwort für Provision ...

**H. Fischer:** Mit ihrem Einkommen sind viele Mitarbeiter nie zufrieden, mit ihrer Leistung aber immer. Darum sollten Bezahlssysteme stark erfolgsabhängig sein; der Anteil des variablen Einkommens kann durchaus 50 Prozent vom Jahreseinkommen betragen. Nur so erhalten Sie als Verkaufsleiter die gewünschte Dynamik und motivieren die leistungsbereiten Verkäufer zum Mehreinsatz.

Orientierung gibt hier das Jahres-Zieleinkommen, das auf klar definierten Vorgaben basiert, mit einem entsprechenden Verhältnis von Neugeschäft und Umsätzen bei Bestandskunden. Das Jahres-Zieleinkommen ist das Einkommen, das der Verkäufer bei der Erfüllung aller Vorgaben für das jeweilige Geschäftsjahr erhält. Dabei muss ein Provisionssystem immer dynamisch gestaltet sein und in seiner Zielsetzung zum jeweiligen Geschäftsjahr passen.

*Im VDMA-Verlag erschienen von Hans Fischer das "Handbuch für den nachhaltigen Verkaufserfolg" und "8 Schritte zum Aufbau und zur Steuerung einer schlagkräftigen Vertriebsorganisation".*

**Mehr Informationen zu den Angeboten von Hans Fischer finden Sie hier >>**

gefunden unter

[desktopdefault.aspx/tabid-435/139\\_read-59629/print-1/](http://desktopdefault.aspx/tabid-435/139_read-59629/print-1/)