



In Zukunft noch schwieriger: Die richtigen Mitarbeiter finden.

- ▶ Die langjährige Branchenerfahrung von Bewerbern wird zu hoch eingeschätzt.
- ▶ Verkäufer scheitern selten an ihrem Fachwissen, aber oft an persönlichen Defiziten und mangelnden verkäuferischen Fähigkeiten.
- ▶ Starke Verkäufer bekommen Sie nur, wenn Sie die Tür für Seiteneinsteiger öffnen.
- ▶ Es schlummern noch viele unentdeckte Rohdiamanten und Talente in Ihrem Unternehmen.
- ▶ Sie brauchen ein ehrgeiziges Mitarbeiter-Entwicklungssystem. Denn es wird immer realitätsferner, sogenannte fertige Verkäufer einzustellen.
- ▶ Die wirklichen Leistungsträger in vielen Unternehmen kommen aus den eigenen Reihen.
- ▶ Personalentwicklung muss wieder Chefsache werden und keine Aufgabe von Theoretikern.
- ▶ Vorgesetzte zeichnen sich nicht durch hohes Arbeitspensum aus, sondern durch ihre Fähigkeit, jeden Mitarbeiter zu motivieren, das Beste aus sich herauszuholen.

„Wohlbehagen ermattet den Geist. Schwierigkeiten erziehen und kräftigen ihn.“

Francesco Petrarca

Werfen Sie die Vorurteile über Verkäufer über Bord!

- ▶ Gute Verkäufer verfolgen sehr konsequent ihre Ziele. Dabei machen sie sich weniger Gedanken darüber, für den Kunden manchmal unbequem zu werden.
- ▶ Gute Verkäufer akzeptieren ihre Schwächen. Sie konzentrieren sich aber darauf, ihre Stärken gezielt einzusetzen.
- ▶ Starke Verkäufer sind selten fachlich besser, als durchschnittliche Kollegen. Sie können aber besser Menschen beeinflussen.
- ▶ Nur 20% der Verkäufer können mit ihrer Freiheit richtig umgehen. Den anderen müssen Sie auf die Finger gucken.

„Führung bedeutet nicht Herrschaft, sondern die Kunst, Menschen dazu zu bringen, dass sie für ein gemeinsames Ziel arbeiten.“

Daniel Goleman