



Change Management im Vertrieb Veränderung unter Hochspannung

Vertriebler sind der Erlösmotor des Unternehmens und darauf angewiesen, selbstbewusst und vor allem selbstständig im Sattel zu sitzen; als Einzelkämpfer sind sie meist besonders kritisch gegenüber Veränderungen. Ein gelungenes Change Management-Projekt

(ddp direct) Wiesbaden, 24.04.2012

Wöchentlich eine Kiste Orangen aus dem Internet, Online-Apotheken-Shops zum Betreten oder die eigene Hausbank im Ausland an Ideen für neue Vertriebswege mangelt es nicht. Aber interne Strukturen und Prozesse passen nicht mehr zu den neuen Marktbedingungen. In fast allen Branchen braucht der Vertrieb Innovationsgeist und Veränderungen und damit ein erfolgreiches Change Management.

Veränderungsmanagement im Vertrieb bewegt sich dabei immer im Spannungsverhältnis zwischen internem Widerstand und Veränderungsdruck von Außen. Da bekommen selbstbewusste Vertriebspersönlichkeiten sinkende Kundenloyalität zu spüren, der wachsende Preisdruck verringert den Verhandlungsspielraum der Vertriebsabteilung zunehmend und dann wollen auch noch die Kunden ihre individuellen Bedürfnisse in allen Unternehmensschritten wiederfinden.

Dabei sind besonders hier Veränderungsprozesse direkt mit dem Unternehmenserfolg verknüpft: Bleiben sie aus oder werden unüberlegt und hastig durchgeboxt, wirkt sich dies umgehend negativ auf Kunden und Geschäftsergebnisse aus.

Fünf Bausteine sind für den Erfolg von Change Management wichtig:

1. Unternehmensstrategien geben besonders für Vertriebsmitarbeiter die Grundrichtung ihrer Arbeits- und Verhandlungsweise vor. Gerade deshalb sind klare Linien und die Vorbildfunktion der Führungsetage nicht zu unterschätzen. Durch die Überzeugung der Geschäftsleitung bekommt das Vorhaben eine persönliche Note und wird auch als persönliches Anliegen wahr- und angenommen.
2. Veränderungen der Vertriebsstrukturen sind nur im Team erfolgreich zu meistern. Für Vertriebler zählt sonst jedoch der Einzelerfolg. Es gilt diese Konkurrenzstrukturen aufzubrechen und durch Befürworter aus den eigenen Reihen ein Gemeinschaftsprojekt zu schaffen.
3. Hochspannung und Erfolgsdruck sind im Vertrieb Normalzustand, Veränderungsprojekte können deshalb nur sensibel eingebracht werden. Ein angemessenes Tempo spielt dabei eine entscheidende Rolle: schnelle Marktveränderungen erfordern rasches Handeln, doch Hektik erzeugt Widerstand und führt leicht zu folgenschweren Fehlern.
4. Feste Strukturen aufzubrechen ist eines der Ziele von Change Management. Doch auch im Prozess selbst ist Flexibilität der Schlüssel zum Erfolg, wenn es darum geht, sich immer neuen Gegebenheiten und Bedingungen am Markt anpassen zu können.
5. Auch mental ist Umdenken gefordert: eine reine Produkt- oder Dienstleistungsperspektive reicht an einem Markt der individuellen Kundenbedürfnisse nicht mehr aus. Zum Handwerk im Vertrieb gehört auch die Fähigkeit, sich in den Kunden hinein zu versetzen längst ist er nicht mehr nur Abnehmer von Waren und Dienstleistungen*.

DETEGO begleitet seit 2004 Unternehmen auf ihrem Wachstumskurs und macht dabei Veränderungen auch im Vertrieb greifbar. Das aktuelle Buch zum Thema erscheint im Herbst 2012. Weitere Informationen finden Sie unter www.detego.eu

Leserkontakt:

DETEGO GmbH & Co. KG
Gustav-Stresemann-Ring 1
65189 Wiesbaden
Telefon: 0611 / 97774-245
Fax: 0611 / 97774-111
E-Mail: info@detego.eu
Internet: www.detego.eu

Pressekontakt:

Team Giso Weyand
Luitpoldplatz 10
95444 Bayreuth
Telefon: 0921 / 150 29 46
Fax: 0921 / 150 29 74
E-Mail: info@teamgisoweyand.de
Internet: www.teamgisoweyand.de

* Quelle: NE-Brockhaus Enzyklopädie, Band 3, 3. J - Neu - 1986

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://shortpr.com/x8d0tm>

Permanenter Link zu dieser Pressemitteilung:

<http://www.themenportal.de/wirtschaft/change-management-im-vertrieb-veraenderung-unter-hochspannung-23839>

Pressekontakt

Team Giso Weyand - Die Berater-Berater

Frau Eva Ploß
Luitpoldplatz 10
95444 Bayreuth

info@teamgisoweyand.de

Firmenkontakt

Team Giso Weyand - Die Berater-Berater

Frau Eva Ploß
Luitpoldplatz 10
95444 Bayreuth

teamgisoweyand.de
info@teamgisoweyand.de

-