Verkaufen will gelernt sein

Michael Simon, geschäftsführender Gesellschafter der Simon Executive Consultants, beklagt die Defizite in der vertrieblichen Ausbildung selbst großer Konzerne in Deutschland und deren Konsequenzen für die Volkswirtschaft.

Frage: Warum gibt es bis heute zwar zertifizierte Ausbildungswege für Ingenieure, Betriebswirtschaftler oder Software-Entwickler, aber keine vergleichbare Qualifizierung für Vertriebsmitarbeiter?

Simon: Es herrscht nach wie vor der weitverbreitete Irrtum, dass man entweder als guter Verkäufer geboren wird, oder einen anderen Beruf ergreifen sollte. Meine Erfahrung zeigt das genaue Gegenteil: Gute Verkäufer werden nicht geboren, sie müssen sich mit professioneller Anleitung dazu entwickeln. Selbst in großen vertriebsorientierten Organisationen findet sich höchstens einer unter Hunderten, den man als Naturtalent bezeichnen könnte.

Frage: Warum investieren Firmen nicht mehr in die Ausbildung ihrer Vertriebsmitarbeiter? Von deren Qualifizierung hängt doch letztlich der Erfolg des Unternehmens ab?

Simon: Die Problematik beginnt bereits in den öffentlichen Ausbildungsstätten und Universitäten. Dort suchen Sie den Ausbildungsberuf "Vertrieb" bzw. "Verkauf" meist vergebens. Natürlich gibt es in stark vertriebsorientierten Branchen, wie z.B. IT, Telekommunikation oder Dienstleistung, vertriebliche Schulungen. Meist geschehen diese jedoch nur sehr unregelmäßig, ohne Systematik und Nachhaltigkeit. Es fehlt zu allererst an dem Bewusstsein der meisten Verantwortlichen, welch ungeheuren Potenziale hier brach liegen. Oder anders: Warum sollen wir in die Ausbildung unserer Mitarbeiter investieren, wenn es der Firma gut geht?

Frage: Und wie reagieren die Unternehmen, wenn die Geschäfte nicht mehr so gut laufen?

Simon: Völlig entgegen der natürlichen Logik, werden genau dann die Ausbildungs-Budgets zurückgefahren und der Druck auf die Vertriebsmitarbeiter erhöht.

Frage: Treppen werden bekanntlich von oben nach unten gekehrt. Wie ist es denn um die Qualifizierung des Vertriebs-Managements in Deutschland bestellt?

Simon: Gelernte Ingenieure sind in der Regel gute Ingenieure; gelernte Betriebswirtschaftler beherrschen die Mechanismen der BWL; das Dilemma der Führungskräfte im Vertrieb liegt darin, dass sie zwar in der Regel die notwendige Fach- und Produktkompetenz besitzen, jedoch meist die aus meiner Sicht erforderliche Spezialausbildung für den Vertrieb nicht vorweisen können. Oder schlicht: Wenn es der Chef nicht weiß, wie soll er dann seinem Mitarbeiter sagen, wie es besser geht.

Frage: Was sind aus Ihrer Sicht die Konsequenzen, bzw. die Chancen aus dieser Situation?

Simon: Selbst in Weltunternehmen werden heutzutage ausschließlich die quantitativen Vertriebsziele bewertet und bemessen, während die Qualität des Verkaufs gänzlich auf der Strecke bleibt. Somit bleiben auch erhebliche Umsatzpotentiale ungenutzt.

Frage: Welche sind die nach Ihrer Meinung wichtigsten Verbesserungs-Ansätze?

Simon: Ein guter Vertrieb ist vergleichbar mit der Bestellung eines Ackers. Es bedarf eines guten Bodens, der richtigen Saat und der ständigen Hege und Pflege, bevor man eine reiche Ernte einfahren kann. Übertragen auf den Vertrieb heißt das: zunächst steht die Auswahl der geeigneten Kandidaten, dann deren systematische, kontinuierliche und laufende Ausbildung, um zu maximalen Ergebnissen zu gelangen.

Frage: Kann man in diesem Fall von amerikanischen Firmen bzw. deren Methoden lernen?

Simon: In den USA ist man bereits ein Stück weiter. Dort bietet eine Reihe von spezialisierten Unternehmen langfristig ausgelegte und aufeinander aufbauende Trainingsprogramme an. Diese werden ergänzt durch regelmäßiges Training on the job über die Cloud. So bekommt der Vertriebler laufendes Feedback zu seiner Arbeit und entwickelt sich gezielt weiter.

Frage: Warum also scheuen so viele Unternehmen die Investitionen in die Schulung ihrer Vertriebsmitarbeiter?

Simon: sie übeersehen, dass sich dieses Investment durch die bessere Qualität im Angebotsverhalten der Vertriebler sehr schnell auszahlt und auf Dauer Umsatz und Erträge steigen werden.

Pressekontakt

Simon Executive Consultants

Frau Michael Simon
Gut Wolfersberg .
85667 Oberpframmern

simon-consultants.de
michaels@simon-consultants.de

Firmenkontakt

Simon Executive Consultants

Frau Michael Simon
Gut Wolfersberg .
85667 Oberpframmern

simon-consultants.de
michaels@simon-consultants.de

Die Partner der Simon Executive Consultants GmbH sind erfahrene, erfolgreiche Vertriebs- und Kommunikations-Spezialisten aus der Praxis. Sie verstehen sich als Berater und Umsetzer mit pragmatischer und an der Alltagspraxis orientierter Vorgehensweise. Sie unterstützen ihre Kunden dabei, erfolgreich zu sein, indem sie ihnen helfen, im Vertrieb die notwendigen richtigen Dinge richtig zu tun und begleiten sie dabei vom Kennen zum Können. Ziel ihrer Arbeit ist es, Kunden dabei zu unterstützen, Mitarbeiter zum nachhaltigen unternehmerischen Denken und Handeln zu bewegen

Anlage: Bild

Simon Consultants