



\$ANREDE \$NAME,

Ausgabe Mai 2008
27.05.2008

Unser heutiges HBC-Thema: Der Erfolgsfaktor "Mitarbeiter"
für die Entwicklung einer schlagkräftigen Vertriebs- und
Leistungskultur

ÜBERSICHT:

[01: Editorial](#)

[02: Mit Vertriebsbegleitern aus eigenem Hause entwickeln Sie Ihre Leistungskultur gezielt weiter ...](#)

[03: In den Köpfen fängt alles an ... Auf dem Weg zu einer erfolgreichen Vertriebssparkasse](#)

[04: Junge Potenzialkräfte binden – eine große Herausforderung schon heute](#)

[05: Mythos Vertrieb – einige unbequeme Wahrheiten zur Diskussion gestellt](#)

[06: Downloads und Links](#)



Editorial

Sie erinnern sich: Im März stellten wir Ihnen [in unserem Newsletter](#) unser Instrument, den HBC Navigator®, ausführlicher vor. Mit diesem Instrument können Sie Ihre Vertriebs- und Leistungskultur messen und gezielt weiterentwickeln zum Nutzen Ihres Vertriebs Erfolgs. Heute wollen wir uns dem Erfolgsfaktor "Mitarbeiter" gezielter widmen, der die Vertriebs- und Leistungskultur nachhaltig mit prägt:

- Wie können Sie mit Bordmitteln Ihre Vertriebs- und Leistungskultur weiter entwickeln?
- Was können Sie tun, damit Ihre Mitarbeiter Ihre Vertriebsstrategie nachhaltig umsetzen?
- Wie binden Sie Ihre jungen Potenzialkräfte?
- Mit welchen Mythen im Vertrieb sollten Sie aufräumen?



Mit Vertriebsbegleitern aus eigenem Hause entwickeln Sie Ihre Leistungskultur gezielt weiter ...

Ihre Mitarbeiter, ihr Willen, ihre Bereitschaft und ihr Vermögen, neue Vertriebsstrategien und Konzepte erfolgreich in den Alltag umzusetzen sind ein wesentlicher Stellhebel für Ihren Vertriebs Erfolg.

Wer seine Mitarbeiter gezielt fördern will, holt sich in der Regel eine externe Unterstützung und bietet diverse Fördermaßnahmen an, um Veränderungen erfolgreich zu begleiten. Doch ist dies der einzig mögliche und richtige Ansatz? Auch eine wirklich gute Prozessbegleitung und Weiterbildung durch externe Trainer zeigt nur punktuelle Wirkungen. Denn jede externe Unterstützung ist in der Regel zeitlich begrenzt, das „beißt“ sich dann meist mit dem Anspruch auf Nachhaltigkeit. Wer die nötige Breitenwirkung erzielen will, muss zudem entsprechende finanzielle Ressourcen bereitstellen.

Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, für einen nachhaltigen Förder- und Entwicklungsprozess der Vertriebskompetenz Ihres Hauses interne „Treiber“ im eigenen Unternehmen zu installieren? Unser Rat ist: Bauen Sie mit Unterstützung externer erfahrener Vertriebstrainer einen Pool von internen Vertriebsbegleitern auf. Diese werden zielgenau mit dem nötigen Handwerkszeug ausgestattet, mit dem sie dann ihre Kollegen im Vertrieb unterstützen und fördern können.

Auf diese Weise steuern Sie aktiv in die Zukunft, unterstützen zielgerichtet die permanente Weiterentwicklung der Vertriebskompetenz Ihrer Mitarbeiter, fördern den Austausch guter Ideen und ein gemeinsames Lernen im Unternehmen. Und sparen nicht zuletzt auch erhebliche Kosten ein.

[Lesen Sie dazu in unseren Erfahrungsbericht](#)

In den Köpfen fängt alles an ... Auf dem Weg zu einer erfolgreichen Vertriebsparkasse

... und die Bilanz zeigt den Erfolg. Wie die Kreissparkasse Steinfurt sich nach der Fusion zweier „Althäuser“ konsequent auf den Weg zu einer erfolgreichen Vertriebsparkasse begeben hat und welche Schritte dazu in Richtung einer konsequenten Mitarbeiterförderung unternommen wurden, zeigt der folgende Artikel von Ralf Liedtke vom Hamburger BeraterContor.

[Lesen Sie mehr ...](#)



Junge Potenzialkräfte binden – eine große Herausforderung schon heute

Der Wettbewerb wird härter. Junge Potenzialträger sind gefragt und werden von der Konkurrenz gern abgeworben, zumal, wenn sie gut ausgebildet sind und vertriebsorientiert denken und handeln. Oder sie entscheiden sich, in ihrer Karriereplanung ein Studium aufzunehmen. Schnelle Aufstiegsperspektiven sind seltener vorhanden, denn die Belegschaften haben sich in den letzten Jahren in vielen Sparkassen sehr verjüngt. Immer wieder hören wir von diesem Problem bei unseren Gesprächen in Sparkassen. Was tun Sie, um dieser wachsenden Herausforderung zu begegnen und gute Potenzialträger an Ihr Haus zu binden?

[Lesen Sie mehr.....](#)



Mythos Vertrieb – einige unbequeme Wahrheiten zur Diskussion gestellt

Vor kurzem für Sie gelesen: Aus der „Giftküche des Vertriebs“ von Wolf Ehrhardt.

„Es gibt zwei Dinge, die unendlich sind. Das Weltall und die Dummheit der Menschen.“ (Einstein).

Muss man dem Vertrieb immer wieder „in den Hintern“ treten? Ihn treiben, damit er funktioniert? Ist Verkaufen grundsätzlich ein problembehaftetes Geschäft, mit Verkäufern, die sich ständig selbst motivieren oder motiviert werden müssen und mit Käufern, die grundsätzlich widerwillig und mit psychologischen Tricks zu ihrem Glück gezwungen werden müssen?

Es stimmt nachdenklich, dass über zwei Drittel von befragten vertriebsorientierten Firmen ihren Vertrieb als Problemfall erster Güte bezeichnen.

Der Autor räumt auf mit einigen Mythen zu Top Verkäufern, Kunden, verkäuferischen Grundregeln oder auch wirksamer Führung im Vertrieb. Witzig, amüsant, provokativ, aus der Praxis zurückgespiegelt – mit Aussagen, die zum Nachdenken anregen.

Ehrhardt resümiert: „Es beschleicht mich das Gefühl, als wenn wir alle in der Causa Vertrieb ziemlich hilflos dastehen.“ Und räumt gehörig auf mit einigem gängigen Gedankengut.

Lesen Sie mehr zu folgenden Themen:

- [Der Spitzenverkäufer- ein Fabelwesen?](#)
- [Wie finde ich neue Kunden?](#)
- [Wie finde ich Top-Verkäufer?](#)
- [Grundregeln im Vertrieb?](#)
- [Wirksame Führung im Vertrieb?](#)
- [Ihre Einstellung zum Vertrieb?](#)
- [Gedanken zur Vertriebsstrategie](#)

Downloads und Links

Hier können Sie den [Newsletter 9 \(Vertriebskultur messen mit dem HBC Navigator\)](#) downloaden

[Download des Newsletters 10 \(Wert von Kulturentwicklungsprozessen\)](#)

Besuchen Sie den [HBC Blog](#).

Hier können Sie zu allen aktuellen Beiträgen gerne Kommentare, Meinungen, Ergänzungen abgeben. Wir freuen uns auf Resonanz von Ihrer Seite!

Und hier können Sie auch [die älteren Newsletter](#) von HBC downloaden.



HBC Hamburger BeraterContor GmbH, 21509 Glinde

Hinter den Tannen 10; Geschäftsführer: Bengt Behrend, Annette Fredrich, Ralf Liedtke, Annette Vorwerk-Behrend, Karin Will; Amtsgericht Reinbek HRB 3718; USt.Identnr. DE 814281578

office@hbcontor.de

www.hbcontor.de; www.blog.hbcontor.de

[Sollten Sie unseren Newsletter nicht mehr beziehen wollen, klicken Sie bitte hier:](#)