



Experten-Slot Marketing- & Kommunikations-Strategien

Nimo Consulting

Der folgende MÖBELMARKT-Experten-Beitrag wird Ihnen von [Nimo Consulting](#) zur Verfügung gestellt. Form, Stil und Inhalt liegen allein in der Verantwortung der Autorin [Sabine Nimo](#). Die hier veröffentlichte Meinung kann daher von der Meinung der Redaktion oder des Herausgebers abweichen.

**Nimo Consulting**

**Expertenbeitrag: „Es gibt kein Omelett ohne Eier zu zerbrechen!“ Maximilian de Robespierre**

**Verkaufen ist doch Glückssache...4 Parameter dagegen**

Freitag, 24.09.2021

Eine oft vertretene Meinung zum Thema Verkaufserfolg ist, dass die wirklich erfolgreichen Verkäufer einfach Naturtalente sind, verkaufen könne man nicht lernen. Wenn diese Behauptung richtig wäre, könnten auch nur Sterne Köche kochen. Jedes Gericht, welches von einem „Nicht Sterne Koch“ kreiert

wird, wäre dann nur so lala im Geschmack. Entspricht das wirklich der Realität?

Wirklicher Erfolg im Verkauf hängt nicht nur an einer Person, sondern an der kompletten Situation rund um die Person. Neben dem Produkt und der Marktfähigkeit, die gleichwohl wichtige Parameter darstellen, zeigen sich folgende 4 Punkte als Meilensteine im Verkauf:

- Personalauswahl
- Zieldefinition & Standard der Abläufe
- Führung / Anleitung & Feedback
- Zelebrieren von Erfolgen

### **1) Personalauswahl**

Die Definition der Verhaltensweise der Person und Klarheit über gewünschte Eigenschaften sind, vor dem Schalten einer Stellenanzeige, die wichtigsten Parameter. Wie soll unser Unternehmen, unser Produkt präsentiert werden und wie soll die neue Person im Verkauf dies umsetzen und sich einbringen. Hartnäckig zu sein ist eine starke Eigenschaft, jedoch wollen wir aber dafür einen „Drücker“ an vorderster Front? Geht Motivation und Ehrgeiz über das Teamgefühl oder ist uns das Fachwissen der stärkste Parameter? Merke: Nur Wissen macht noch keinen Umsatz. Mit einer Vorstellung, wie die neue Person sein soll, erspart man sich viele Enttäuschungen und auch falsche Erwartungen. Wer sehr introvertierte Menschen im Be to Be Business einsetzt, muss sich nicht wundern, wenn die aktive Kommunikation mit dem Kunden sehr sparsam gelebt wird. Die innere Einstellung zum Verkauf, das Verständnis für Dienstleistung und der Bezug zu Zahlen und Menschen sind gute Faktoren als Grundlage. Den Prozess des Verkaufens kann fast jeder Mitarbeiter erlernen, das Wollen in der Umsetzung und der Wille zum Erfolg sind die wichtigsten Parameter für einen guten Verkäufer. Zeichnen Sie sich im Vorfeld ein Rollenbild der zu besetzenden Stelle, dies schafft meist grundlegende Erkenntnisse.

### **2) Zieldefinition**

Wir schauen mal was wir schaffen oder auch: schau mal wie der Neue so funktioniert, stellt eine Möglichkeit dar, jedoch kaum eine Erfolgsaussicht.

Eine Definition von Zielen, erreichbaren Zielen, mit entsprechenden Zwischenzielen bringt eine Basis in die Situation. Ein weiterer Schritt ist die Definition der Vorgehensweise, welche je nach Produkt und Unternehmen unterschiedlich sein kann, ein Verkaufsprozess. Mit einer Festlegung von Standards im Verkaufsprozess, schafft man hilfreiche Meilensteine zur Zielerreichung. Sie lähmen nicht Kreativität und Spontanität, sondern sichern Rahmenbedingungen und Abläufe. Schafft man es, in einem Prozess diese Schritte zu hinterlegen und die einzelnen Parameter in Standards zu definieren, steigert dies die Erfolgchancen erheblich. Standards schaffen Routine in den wichtigsten Schritten des Prozesses. Routine bringt Sicherheit und unterstützt die Qualität der Dienstleistung. Diese kann uns gerade in der heutigen Zeit stark vom Wettbewerb unterscheiden und gibt bei vielen Kundenentscheidungen den letztendlichen Ausschlag in der Entscheidung. Eine Messbarkeit der Ziele in Zahlen, gleichwohl mit weiteren gewünschten Rahmenbedingungen, vervollständigt das Zielpaket.

### **3) Führung / Anleitung & Feedback**

Zu diesem Thema gibt es Meter um Meter von Fachliteratur und *eigentlich* ist es ein klares Thema. Doch in der Wirklichkeit werden alle wichtigen Punkte kaum gelebt. Sobald ein Prozess einigermaßen läuft, wird er und der Mitarbeiter oft sich selbst überlassen und nur noch das Ergebnis betrachtet. Jedoch heißt Führung Einflussnahme und dient zur Anleitung / Begleitung zum Ziel. Persönlich sehe ich es als Förderung und Coaching, denn je besser der Einzelne in seiner Situation seine Aufgabe erfüllt, umso besser wird das Gesamtergebnis. Anleitung startet bereits mit der Einarbeitung, unterstützt durch einen Plan. Über drei Monate, mit Zielen pro Woche ausgestattet, gibt er nicht nur dem neuen Arbeitnehmer

Klarheit und Struktur in der Aufgabe. Durch einen Einarbeitungsplan lässt sich auch recht zeitnah feststellen, ob die Person und die Situation zusammenpassen. Woche für Woche kann der Mitarbeiter und der Vorgesetzte feststellen wie die Umsetzung der Vorgaben durchgeführt wird, dies schafft wichtige Erkenntnisse auf beiden Seiten. Ein Feedback, sprich eine regelmäßige Rückmeldung über die Leistung und Verhalten des Mitarbeiters unterstreichen die Zielerreichung und sorgen auf beiden Seiten zu einer Arbeitszufriedenheit. Diese lässt sich halt nicht nur anhand von Zahlen bemessen. Es gilt hier der bekannte Spruch: Der richtige Mitarbeiter, an der richtigen Stelle im Unternehmen ist für jedes Unternehmen ein Erfolgsparameter.

#### **4) Zelebrieren von Erfolgen**

„Ärzte haben es am besten von allen Berufen: Ihre Erfolge laufen herum und ihre Misserfolge werden begraben.“ Jacques Tati

Erfolge, wenn es nicht maximale Situationen sind, werden oft als selbstverständlich hingenommen. Fehler rücken sehr schnell in den Fokus und werden breit diskutiert. Vergessen wird oft, dass Fehler die Helfer in Lernprozessen sind und wir reden nicht über immer wieder vorkommenden und gleichen Fehlern. Erfolge wahrzunehmen, diese zu zelebrieren und zu loben sind wichtige Schritte zu mehr Erfolg. Es macht mehr Spaß Positives wahr zu nehmen und zu überlegen, wie man es vermehren kann, als sich in der Negation zu verlieren. Unser Selbstbewusstsein tankt durch Lob und Anerkennung auf und kann gestärkt neue Situationen angehen. Der Umgang mit Erfolg will bedacht sein, nicht immer lockt die Summe X in Euro zu mehr Engagement und Leistung. Die Parameter von Freizeit und Work Life Balance stehen heute in einem neuen Fokus.

Zu allen Punkten ließe sich viel mehr sagen, welches jedoch hier den Rahmen sprengt.

Zur intensiveren Betrachtung und Unterstützung in den einzelnen Punkten stehe ich Ihnen gern zur Seite.  
Nimo Consulting - Ihre Partnerin für Produktion - Handel - Verkauf.

**„Es gibt kein Omelett ohne Eier zu zerbrechen!“ Maximilian de Robespierre**

#### **Links**

- [Nimo Consulting](#)