

Die Jammerei beenden, Resilienz aufbauen

Die Wirtschaft steht derzeit vor gewaltigen Transformations- und Veränderungsprozessen. Das gilt nicht nur im Vertrieb, aber dort ganz besonders. Doch Jammern hilft nicht – gute Lösungen sind gefragt.

Transformationsprozesse im Vertrieb sind Herausforderungen und Chancen zur Verbesserung. Auch wenn mit ihnen oft Krisen einhergehen, die schmerzhaft sind: Ohne Krisen gäbe es keine Weiterentwicklung, keinen Fortschritt. Sicherlich klingt das in den Ohren derer, die mit den Folgen einer Transformation zu kämpfen haben, wie der Blick durch die rosarote Wahrnehmungsbille. Um konstruktiv und lösungsorientiert mit den Folgen der Transformationen umzugehen, ist der Aufbau einer Transformations-Resilienz erforderlich, etwa indem Unternehmen den 180-Grad-Wandel als unerlässlich für Verbesserungen, Weiterentwicklungen und notwendige Neuausrichtungen definieren. Dabei hilft ein Fokuswechsel, bei dem sich Führungskräfte und Mitarbeiter im Vertrieb verdeutlichen, dass sie die Veränderungsprozesse in ihrem Sinn beeinflussen können. Das Motto lautet: weg von der Negativ- und hin zur Positivspirale.

„Der Vertriebsleiter geht in den Austausch mit jedem Verkäufer, findet die jeweiligen Antreiber und zündet den individuellen Motivationsturbo.“

Vertriebsführungskräfte stehen in der Verantwortung, ihren Mitarbeitern mit Beispielen zu belegen, wie sie in der Vergangenheit bereits mit Erfolg Blockaden überwunden und Hindernisse aus dem Weg geräumt haben. „Was damals funktioniert hat, wird uns auch dieses Mal gelingen!“ Sie erläutern die Notwendigkeit und Sinnhaftigkeit des Change-Prozesses und zeigen, an welchen Stellschrauben die Verkäufer drehen können, um Veränderungsprozesse in ihrem Sinn zu beeinflussen. Indem die Führungskraft mit einer motivierenden Vision führt und gemeinsam mit dem Team klare



© Ralf Koschinski

Ralf Koschinski

ist Inhaber des Vertriebsinstituts Vertriebsmeister (www.vertriebsmeister.de) und arbeitet als Coach, Speaker und Trainer. Sein Buch „Das Praxisbuch für den modernen Außendienst“ ist 2022 bei Wiley erschienen.

E-Mail: r.koschinski@vertriebsmeister.de

Ziele im Commitment vereinbart, werden aus passiv betroffenen „Change-Mitläufern“ aktiv beteiligte Mitarbeiter. Das hat positive Auswirkungen nicht nur auf den Teamspirit, sondern auch auf Selbstsicherheit und Selbstbewusstsein. Zudem erfahren die Widerstandskräfte beispielsweise von Verkäufern eine Stärkung. Transformations-Resilienz entsteht durch physische und psychisch-mentale Gesundheit und ein Stärkenmanagement, bei dem die spezifischen vertrieblichen Potenziale jedes Mitarbeiters gehoben und genutzt werden. Voraussetzung ist eine Führung, die sich am jeweiligen Mitarbeitertyp orientiert. Der Vertriebsleiter geht in den Austausch mit jedem Verkäufer, findet die jeweiligen Antreiber und zündet den individuellen Motivationsturbo. Ein weiterer wichtiger Punkt ist der Kompetenzaufbau. Komplexe Veränderungsprozesse erfordern eine Erhöhung der Problemlösungskompetenz. Mitarbeitern werden dabei Möglichkeiten eröffnet, diese und weitere Transformationskompetenzen auf- und auszubauen.

Jammerei blockiert die vertrieblichen Transformationsprozesse. Entscheidend ist in Vertriebsteams die Bereitschaft und die Fähigkeit, auch sich selbst zu verändern, die neuen Rahmenbedingungen anzunehmen und sich anzupassen. ■