Erfolg im Verkauf
- und im Kundenkontakt. Praxistraining und -coaching.

Verkaufstrainings
Seminare für den Vertrieb Steigern Sie Umsätze intelligent!

Google-Anzeigen

5 TIPPS VOM FACHMANN

01.07.2010 | 17:31 Uhr

Was Systemhäuser beim Vertrieb beachten sollten

In Krisenzeiten neue Kunden zu gewinnen und mit den bestehenden Kunden weiterhin erfolgreiches Geschäft zu betreiben, wird für Systemhäuser und VARs immer schwieriger. Thomas Ebrahim, Verkaufstrainer bei der von ihm gegründeten Raycon International, zeigt in fünf Punkten auf, wie Systemhäuser ihren Vertrieb wieder auf Vordermann bringen können.

INHALTSVERZEICHNIS »

4. Verhandlungsfähigkeiten trainieren

1. Vertriebs-/Kundenstrategie definieren

Es gibt viele Möglichkeiten, das eigene Geschäft auszubauen. Wachsen kann man beispielsweise durch konsequenten Ausbau bestehender Kundenpotenziale, durch Upselling oder Cross-Selling und/oder durch akribische Neukundenakquisition. Daher sollte jedes Systemhaus für sich klären, welche strategischen Ziele es verfolgt. Aus diesen Zielen leitet es dann die Vertriebsstrategie für das eigene Unternehmen ab.

2. Zuständigkeiten festlegen

Vertrieb auf der Basis "nebenher" oder "machen-wir-ab-und-zu-auch" funktioniert nicht mehr. Leider wird der Vertrieb firmenintern häufig stiefmütterlich behandelt. Dabei ist eine professionelle Vertriebsstruktur für alle Systemhäuser immens wichtig. Erster Schritt bei der Definition dieser Vertriebsstruktur ist die klare Zuteilungen der Aufgaben und das Erstellen aussagekräftiger Jobdescriptions für die Verkäufer.

Hierzu gilt es, folgende Fragen zu klären: Wer ist als Vertriebsleiter und wer als Verkäufer geeignet? Wie und auf welcher Basis wird der Forecast bestimmt? Nach welchen Vertriebskennziffern soll geführt und gesteuert werden (quantitativ und qualitativ: Kontaktfrequenzen, Termine, Pipeline-/Angebotsbewertungen, Abschlussquoten, etc.)? Wer kümmert sich um welche Bestandskunden? Wer sorgt für die Neukundenakquisition? Welche Vertriebssteuerungstools werden benötigt bzw. sind vorhanden? etc.

3. Faire Entlohnungssysteme etablieren

Leistung muss sich lohnen. Das gilt ganz besonders für Mitarbeiter im Vertrieb. Daher haben sich variable Gehaltsmodelle als monetäre Leistungsanreize für Vertriebsmitarbeiter bewährt. Grundsätzlich gilt hier die Regel: Hohes Fixum - geringerer Bonus; niedriges Fixum - höherer Bonus.

Betreut ein heterogenes Vertriebs-, Projekt-oder Kundenteam, beispielsweise bestehend aus Verkäufern, technischem Support und Innendienstkraft, gemeinsam einen Kunden oder ein Projekt, wird ein Teambonus in der Regel die Erfolgsmotivation aller Mitglieder im Team positiv beeinflussen. Zudem sollte bei leistungsbezogener Bezahlung zwischen Neukundengewinnung ("Hunting") und Bestandskundenpflege ("Farming") differenziert werden, da sich die operativen Anforderungen, Schwerpunkte und erforderlichen verkäuferischen Kompetenzen häufig signifikant unterscheiden.

4. Verhandlungsfähigkeiten trainieren

Ein erfolgreicher Verkäufer benötigt neben fachlichem Know-how insbesondere auch Verhandlungs-Skills und -tools. Das gilt selbstverständlich auch für deren Führungskräfte, da Verkäufer häufig einen ganz speziellen Anspruch, zum Beispiel in punkto sozialer Kompetenz, Motivation und Vertriebssteuerung, an ihre Vertriebsleitung erheben.

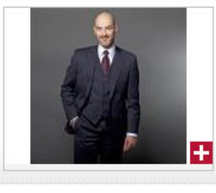
Verkaufs- und Führungsfertigkeiten können problemlos in dafür geeigneten Trainings oder Coachings gelernt und trainiert werden - im eigenen Haus oder auch außerhalb. Ein externer erfahrener Verhaltens-/Verkaufstrainer gilt nicht als "der eigene Prophet im Land" und hat es demnach häufig leichter, Verkäufern und/oder Führungskräften ein Feedback zu geben und an ihren eventuellen Engpässen zu arbeiten. Der Blick von außen eines professionellen Trainers oder Coach hilft darüber hinaus, unvoreingenommen und objektiv auf die Verkäufer einzugehen, um so ein individuelles Stärken-/Schwächenprofil mit Aktionsplan gemeinsam zu erarbeiten.

Ein professionelles Verkaufsgespräch hat seine strategischen und taktischen Regeln, die, wenn sie befolgt werden, zum erfolgreichen Geschäftsabschluss führen: Wo bzw. bei wem steige ich in der Akquisitionsphase oder Erstkontaktphase ein? Wie nutze ich das Telefon professionell als Kontaktinstrument? Wer ist mein Verhandlungspartner und was erwartet er von mir? Was ist das gemeinsame Verhandlungsziel? Wie laufen die Entscheidungsprozesse beim Kunden ab? Wie möchte ich eine Beziehungsebene herstellen? Welche Fragen zur Bedarfsermittlung möchte und muss ich stellen? Welches sind meine Nutzenargumente und Alleinstellungsmerkmale (USPs)? Wie gehe ich mit Einwänden um? Wie sieht meine Preisverhandlungsstrategie aus? etc.. Dies alles ist lern- und trainierbar und führt erfahrungsgemäß unmittelbar zu positiven Ergebnissen bei der Umsetzung.

5. Spaß und Motivation

Eine positive Grundeinstellung und Spaß am Verkauf sind Grundvoraussetzungen, um vertriebliche Erfolge zu erzielen. (rw)

DER AUTOR



Thomas Ebrahim ist auch Gastdozent an der Steinbeis Universität Berlin

AKTIONEN IM FOKUS »
Infoboard by DCI

Bell Microproducts-Sichern Sie sich mit QLogic ein Fussball Fan- Paket oder einen Orginal Jabulani WM-Fussball! view

BELL MICRO

PARTNER LINKS »

CP-REDAKTEURE EMPFEHLEN »

CP-Interview
Der frischgebackene B.com-Chef Belverato: "Wir wollen der größte Mittelstandsdistributor werden." mehr

AKTUELL IM CP FORUM »

Aktuelle Kommentare
- So prüfen Sie das DSL-Tempo beim Kunden
- Avanquest eröffnet Web-Shop für Reseller
- Artikel-Bilder für Online-Shop

Chancengleichheit im Channel
- Office 2010 für 2003-Umsteiger
- Einkaufspreise bei Distis im Vergleich
- Hersteller im Detail

Startseite CP forum

AM HÄUFIGSTEN GELESEN »

- Die schlimmsten Windows-Funktionen aller Zeiten
- Windows wie neu in 10 Minuten
- Die besten Highend-SSDs (Vergleichstest)
- So beheben Sie die größten Windows-7-Mängel
- Diese Programme laufen heimlich auf jedem PC
- 10 irre Hardware-Hacks
- So sind gute Chefs
- Überstunden – wie viele dürfen angeordnet werden und sind sie zu vergüten?
- Die größten Flops der IT-Geschichte
- Betrüger kapern Reseller-Webseiten

KOSTENLOSE CP-NEWSLETTER »

- [x] Daily
- [ ] Whitepaper
- [ ] Mac und Co.
- [ ] Mobile Computing
- [ ] Recht
- [ ] Netzwerke
- [ ] Storage
- [ ] Security
- [ ] Aktuelle Tests
- [ ] Server & Green-IT
- [ ] Blitz-Newsletter
- [ ] Management und Karriere
- [ ] Steuern und Finanzen
- [ ] Drucken & Archivieren
- [ ] Ratgeber für Reseller
- [ ] Virtualisierung und Managed Services
- [ ] Displays & Beamer
- [ ] Distribution und Logistik
- [ ] TK-Business & Smartphones

E-Mail: | Bestellen

facebook
ChannelPartner
Gefällt mir