



Warum wichtig?

In dieser Unterlage finden Sie Hinweise, warum Sie die „heute Training😊“-Module für die Weiterentwicklung Ihres Verkaufsteams einsetzen sollten.

Lernen ist wie Rudern gegen den Strom – wer aufhört, treibt zurück.

Erworbene Fähigkeiten rosten mit der Zeit wieder ein – und jedes Schulungsprogramm ist effektiver, wenn die Fähigkeiten, die die Teilnehmer erlernen, regelmäßig und fortlaufend im Fokus bleiben. Um eine maximale Wirkung zu erzielen, müssen die Inhalte eines klassischen Trainings kontinuierlich verstärkt werden. Eine solche Verstärkung kann in vielen Formen erfolgen. Am besten ist es aber, wenn sich der Verkaufsleiter diesen „Hut“ anzieht, als "Vorbild" fungiert, die erforderlichen Fähigkeiten aktiv am Leben erhält, als Multiplikator fungiert und dies auch ständig zeigt. Das motiviert die Vertriebsmitarbeiter und sie beginnen, diese Fertigkeiten ebenfalls zu leben und dauerhaft zu praktizieren.

Warum muss Training kontinuierlich sein?

Jeder weiß, dass es mit einer einmaligen Schulung nicht getan ist. Die Wirkung von sporadisch durchgeführten Trainings ist viel zu gering. Studien belegen, dass durchschnittlich 87% des Inhalts eines Trainings nach 30 Tagen vergessen sind. Selbst wenn Verkäufer ein exzellentes Training mit einem Spitzentrainer zu einem bestimmten Thema absolviert haben, gibt es keine Garantie, dass sie deshalb erfolgreicher sein werden als vorher. In starkem Maße ist entscheidend, was nach dem Training geschieht. Es geht um den Praxistransfer der Inhalte. Leider ist in dieser Phase die Mehrzahl der Verkäufer sich selbst überlassen.

Deshalb kommt es nach einem Verkaufstraining häufig zu keiner positiven Veränderung der Verhaltensweisen der Verkäufer. Der Grund hierzu ist einfach erklärt. Menschen haben fast immer Umstellungs-Schwierigkeiten. Das Neue ist noch nicht gewohnt, Unsicherheiten sind vorhanden – in schwierigen Situationen geht dann das neu Erlernte vielleicht sogar schief. Was wird der Verkäufer tun? Er wendet wieder nur das an, was bisher bei ihm schon einigermaßen geklappt hat und das Neue verschwindet aus seiner Gedankenwelt.

Besonders die direkte Phase nach dem Classroom-Training ist für zusätzliche Aktivitäten wichtig. Das können Coachings sein – oder Verstärkungselemente durch weitere Kurztrainings. Allerdings macht Coaching erst dann Sinn, wenn das Wissen bereits verinnerlicht ist, aber in der Praxis nicht umgesetzt wird. Die ergänzenden Trainingselemente müssen vorrangig auf das Einüben von bestimmten Fertigkeiten fokussiert sein. Erst wenn diese Fertigkeiten vorhanden sind, wird Coaching dazu beitragen, dass sich Erfolge einstellen. Entscheidend sind also kurze Trainingseinheiten – kurze Anstöße, die starke Kraft besitzen, dass Verhaltensweisen und Fertigkeiten

verinnerlicht werden. Das Konzept „heute Training 😊“ dient dazu, dass diese Lücke ohne großen Aufwand geschlossen werden kann.

Warum Kurztrainings wichtiger geworden sind

Mit einer weiteren Tatsache sind wir heute konfrontiert. Es ist die Dynamik der Veränderung der Märkte, des Wettbewerbs, von Technologien und Kundenpräferenzen. Diese Realität erfordert, dass Vertriebsorganisationen in der Lage und bereit sind, ihre Arbeitsweise häufig zu überdenken und den Veränderungen flexibel anzupassen.

Früher war es die Norm, dass große, erfolgreiche Unternehmen neue Verkäufer wochenlang geschult haben, bis sie eigenverantwortlich einen Verkaufsbezirk übernehmen durften. Das war gut geeignet in einer Welt, in der sowohl der Markt als auch die Verkaufszyklen stabil waren. In der heutigen dynamischen Geschäftsumgebung wird diese Art von „New Intake Trainings“ nicht mehr praktiziert. Die Entwicklung der Mitarbeiter ist zwar fundamental wie jeher – die Dosis muss aber häufig und in kleineren Einheiten verabreicht werden, mit weniger Unterbrechung des täglichen Arbeitsablaufs und enger an die subtilen Veränderungen des Marktes gebunden.

Leider wird der Beruf „Verkäufer“ als nicht-akademisch, rein funktional und nicht besonders anspruchsvoll angesehen – kein M.B.A. ist erforderlich! In Wirklichkeit ist Verkaufen ein bedeutender Schlüssel zu echtem Marktwissen und zum Erfolg eines Unternehmens. Für Vertriebsleiter besteht die Herausforderung darin, Programme zur Entwicklung von Fähigkeiten zu entwerfen und durchzuführen, die in den heutigen wettbewerbsintensiven Märkten die gewünschten Ergebnisse erzielen.

Vorteile des „heute Training 😊“-Konzept: es ...

- ... stärkt das Selbstvertrauen Ihrer Verkäufer – insbesondere bei neuen Mitarbeitern. Wenn neue Mitarbeiter nicht angemessen geschult und unterstützt werden, lässt die Motivation schnell nach. Sie fragen sich „war es richtig, bei dieser Firma anzufangen oder wäre ein anderes Unternehmen besser gewesen?“ Andererseits, wenn sie feststellen, dass Ihr neuer Arbeitgeber Zeit und Geld in ihre Ausbildung investiert, werden sie viel Energie und Engagement einbringen – vor allem, weil ihre Erwartung erfüllt wird, dass sie hier erfolgreich sein können.
- ... befähigt Ihre Verkäufer, ihr Unternehmen ambitioniert und effektiv zu repräsentieren, – das ist mehr, als nur verkaufen. Natürlich wollen sie Geld verdienen – jedoch genauso sind sie Berater und Repräsentant für Ihr Unternehmen. Sie verstehen und vertreten ihre Firmenpolitik, betreuen ihre Kunden professionell und partnerschaftlich.
- ... steigert die Motivation und fördert positiven Teamgeist – dadurch geringere Fluktuation. Verkaufen ist kein Honiglecken – deshalb brauchen Verkäufer immer wieder Ermutigung. Ein gutes, kontinuierliches Verkaufstraining steigert ihr Selbstvertrauen, fördert den Erfolg und sorgt für neue Begeisterung.
- ... sorgt dafür, dass die Mitarbeiter langfristige Karriereöglichkeiten für sich entdecken. Tatsächlich trägt kontinuierliche Schulung dazu bei, dass die Mitarbeiterbindung gefestigt wird, weil sie wissen, ihre Erfolge sind langfristig gesichert und es

lohnt sich längerfristig bei diesem Unternehmen zu bleiben. Allein diese beiden Vorteile rechtfertigen den Aufwand für die Implementierung des Verkaufstrainingskonzepts „heute Training 😊“

... verhilft zu einer stärkeren Wettbewerbsposition. Egal, in welchem Markt Sie tätig sind, Sie werden immer Wettbewerber haben. Untersuchungen zeigen, dass ein geschultes, motiviertes und unterstütztes Verkaufsteam einen direkten Wettbewerber um über 100 Prozent übertreffen kann, selbst wenn es keinen nennenswerten Unterschied zwischen den Produkten und Dienstleistungen der beiden Unternehmen gibt. Ein intelligentes Trainingskonzept kann der Schlüsselfaktor sein, um dieses Erfolgsniveau zu erreichen. Es führt nicht nur dazu, dass kurzfristig mehr Aufträge gewonnen werden, sondern dass langfristig bessere Kundenbeziehungen zu mehr Unternehmen entstehen.

