

Effektives Vertriebsmanagement: Mehr Transparenz durch das Aktivitäten-Diagramm



Der Verkaufsprozess und die Landwirtschaft haben eines gemeinsam: Was der Bauer im März sät, erntet er erst im Herbst nach monatelanger Arbeit. Genauso ist es in vielen Branchen mit dem Verkaufserfolg: Der Umsatz von heute ist das Resultat von Aktivitäten, die bereits vor Wochen und Monaten erfolgt sind.

Vertriebssteuerung mit Hilfe von Vor-Ergebnisse

Wenn dieses Prinzip auch für Ihr Unternehmen zutrifft, reicht die Beobachtung des Umsatzes zur Kontrolle der Vertriebsleistungen nicht aus. Strukturelle Probleme sowie Leistungseinbrüche einzelner Verkäufer werden viel zu spät erkannt. Für ein effektives Vertriebsmanagement ist es wichtig, die Aktivitäten zu beobachten, die den Verkaufserfolgen vorangehen. So hat der Vertriebsmanager die Chance, schnell und gezielt auf auftretende Probleme zu reagieren. Die Schlüsselaktivitäten oder Vor-Ereignisse, die dem Verkauf vorangehen, sind von Unternehmen zu Unternehmen und von Branche zu Branche unterschiedlich. Jeder Vertriebsmanager muss herauszufiltern, welche für sein Unternehmen relevant sind und ein Reporting-System aufzubauen, das genau diese Vor-Ergebnisse erfasst. Beispiele finden Sie in der gelben Box.

Vor-Ergebnisse - Kennziffern, die Vertriebsfolgen vorangehen:

- Telefonate mit potentiellen Neukunden
- Ersttermine mit potentiellen Kunden
- Folgetermine mit potentiellen Kunden
- Anzahl und Höhe der unterbreiteten Angebote
- Follow-up-Gespräche
- Wiederkäufe/Nachbestellungen

Mehr Übersicht durch das Aktivitäten-Diagramm

Für ein effektives Vertriebskontrolling müssen diese Vor-Ergebnisse systematisch erfasst und nachverfolgt werden. Lassen Sie Ihre Verkäufer also ein monatliches Reporting mit allen relevanten Kennziffern erstellen.

Diese Kennziffern lassen sich grafisch in einer Leistungskurve darstellen. Die fertige Grafik vermittelt auf einen Blick eine Zusammenfassung der Ergebnisse eines Verkäufers. So kann der Vertriebsmanager frühzeitig Leistungseinbrüche erkennen. Aus un-

seren Erfahrungen heraus, ist ein Vertriebsmanager mit Hilfe eine Aktivitätendiagramm bestens gewappnet, um regelmäßige Einzelgespräche mit Verkäufern zu führen, sie zu effektiv beraten und ihnen schnell und gezielt aus einem Leistungstief herauszuhelfen.

Die Vorteile für den Vertriebsmanager:

- Sie zwingt den Vertriebsmanager dazu, sich monatlich einige Minuten auf die Ergebnisse jedes einzelnen Verkäufers zu konzentrieren.
- Sie offenbart zum frühestmöglichen Zeitpunkt die Gefahr eines bevorstehenden Leistungseinbruchs und gibt Gelegenheit, rechtzeitig einzugreifen.
- Sie zeigt auf, wenn der Fokus sich verändert – z.B. von Erstkundengeschäft zu Wiederholungsgeschäft.
- Sie zeigt, ob ein Mitarbeiter Training und Hilfestellung benötigt. Ausführliche Informationen zu diesem Thema bietet das Seminar

ASM (Advanced Sales Management) – **Professionelles Vertriebsmanagement** oder **LYT** (Leading Your Team) – **Erfolgreiche Mitarbeiterführung.**

Foto: www.aboutpixel.de

Zitat des Monats:

„Beurteile einen Tag nicht danach, welche Ernte du am Abend eingefahren hast, sondern danach, welche Saat du gesät hast.“

(Robert Louis Stevenson)

BEITraining Berlin Südwest freut sich, ab April in eigenen Räumen in der Hauptstraße 20 den Trainingsbetrieb aufnehmen zu können.

In zentraler und verkehrsgünstiger Lage im Stadtteil Schöneberg werden wir Ihnen eine spannende und vielseitige Auswahl an hochwertigen Trainings und Seminaren anbieten. Den aktuellen Trainingsplan finden Sie in unserem nächsten Newsletter.



Hermann Häfele
Hauptstr. 20, 10827 Berlin

Tel.: 030/7895475-0 (ab 09.04.09)
oder 030/7820664

berlin-sw@bei-training.de

www.bei-training/berlin-suedwest.de