

erfolgreicher Führen & Verkaufen

Monatliche Praxistipps für die Finanzwirtschaft

04/2020

Licht am Ende
des Tunnels!?

Neue Tipps in dieser Ausgabe

Wie gehe ich als Führungskraft im Vertrieb mit der Corona-Krise um?

Bevorzugte Kommunikationskanäle der Generation 50plus

In herausfordernden Zeiten erfolgreich verkaufen.

Wie gehe ich als Führungskraft im Vertrieb mit der Corona-Krise um?

Gehen Sie in der aktuellen Krise als Führungskraft mit Optimismus voran. Übernehmen Sie Verantwortung für Ihre Berater. Versprühen Sie Zuversicht und geben Sie den Menschen ein gutes Gefühl für ihre Zukunft. Vermitteln Sie die Sicherheit, dass sie – gemeinsam - Entscheidungen treffen werden, die auf die künftige Erfolge ausgerichtet sind.

Es geht darum, wie Sie gut durch die Krise kommen und gemeinsam als Gewinner daraus hervorgehen.



Genauso wichtig wie Optimismus ist natürlich auch, mit Offenheit und Ehrlichkeit den Mitarbeitern im Vertrieb aufzuzeigen, dass in den kommenden Monaten große Herausforderungen auf sie zu kommen werden.

Ein radikales Um- und Neudenken wird in vielen Bereichen notwendig, beginnend bei den Führungskräften. Die Digitalisierung der Beratung und Arbeitsprozesse wird deutlich Fahrt aufnehmen und neue Kompetenzen erfordern. Die Berater werden auf massiv verunsicherte Kunden treffen, die ihre Entscheidungen noch zögerlicher treffen werden.

Annähernd ähnliche Ergebnisse wie in der Vergangenheit können nur erreicht werden, wenn jetzt alle bereit sind, mehr Aktivität zu entwickeln und jeder Einzelne die Bereitwilligkeit mitbringt, an sich und seinen verkäuferischen Fähigkeiten zu arbeiten. So werden Führungskräfte mit ihrem Team durch die Krise kommen und richtig durchstarten.

Das Motto heißt auch für die Zukunft: mit Werten und Fairness in der Kundenberatung nachhaltigen Erfolg erzielen.

Eine passende Grundphilosophie für die jetzige und künftige Beratung ist:

„Lieber Kunde, wir wollen Ihnen nichts verkaufen. Wir wollen mit Ihnen darüber sprechen, was Ihnen jetzt wichtig ist und was zu Ihrer aktuellen Situation passt. Danach machen wir Ihnen ein Angebot und Sie entscheiden, ob Sie es annehmen.“

Es war in der Vergangenheit so und wird auch diesmal so sein: *„Herausfordernde Zeiten sind gute Zeiten für gute Verkäufer.“* Ihre Mitarbeiter brauchen Ihre Unterstützung, gerade jetzt mit den passenden Ideen die Kunden anzusprechen, dann werden sie alle Reputationsvorteile erzielen.

Denken Sie bei allen Ihren Entscheidungen und Maßnahmen an die Aussage des verstorbenen Alt-Bundeskanzlers Helmut Schmidt:

„In der Krise zeigt sich der Charakter.“

Von Gastautor: Ralf Meyer www.derbankverkaufstrainer.de

Was bringt Ihnen die Realisierung dieses Tipps?

Wenn sich die Dinge anders entwickeln als geplant, wenn Unvorhergesehenes passiert, dann braucht es Führungskräfte und Führung, die den Mitarbeitern den Weg weist. Entscheiden Sie jetzt, was zu tun ist. Und scheuen Sie sich nicht, auf die Unwägbarkeiten und Unsicherheiten Ihrer Entscheidungen hinzuweisen. Die Mitarbeiter werden es Ihnen danken.