

Blitzlicht: Qualifizierung im Vertrieb

Rund 300 Teilnehmer nahmen am 37. Deutschen Vertriebs- und Verkaufsleiter Kongress (DVVK) der DVS – Deutsche Verkaufsleiter-Schule teil. Von jedem 10.* wollten wir wissen: Wer ist für die Qualifizierung und Entwicklung der Vertriebsmitarbeiter zuständig, wie wird qualifiziert und bei welchen Themen liegt der dringendste Qualifizierungsbedarf?

* Von den Befragten sind 25 als Vertriebsleiter, 5 als Geschäftsführer tätig. Bei der Beantwortung waren Mehrfachnennungen möglich.

Weiterbildung ist Chefsache

Vertriebsleiter nehmen die Weiterbildung ihrer Mitarbeiter ernst: Dies zeigt die jüngste Befragung der DVS anlässlich des 37. DVVK in München.

Der Stichprobe zufolge nehmen 73 Prozent der Vertriebsleiter die Qualifizierung ihrer Vertriebsmitarbeiter selbst in die Hand. Die Aussagen belegen, dass Vertriebsleiter offensichtlich sehr nah an ihren Mitarbeitern

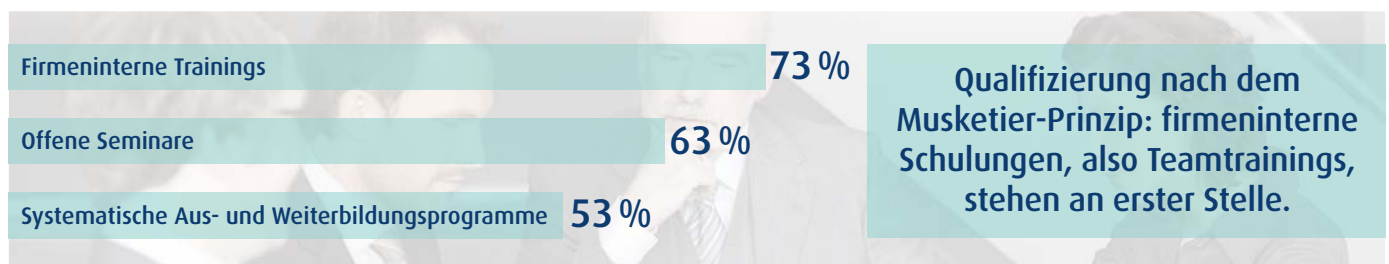
sind und sich nicht nur als Führungskraft, sondern auch als Entwickler ihrer Mitarbeiter verstehen. Gleichzeitig sind sie offen für Impulse und Weiterbildungswünsche ihrer Verkäufe und lassen sich auch von der Personalentwicklung unterstützen: So kümmern sich zu 20 Prozent die Vertriebsmitarbeiter selbst um ihre Weiterbildung und in 30 Prozent der Fälle ist zudem die Personalabteilung bzw. Personalentwicklung dafür zuständig.



Qualifizierung nach dem Muskettierprinzip

Bei den Qualifizierungsmaßnahmen stehen firmeninterne Trainings mit 73 Prozent der Nennungen an oberster Stelle. Dieses Ergebnis weist darauf hin, dass Unternehmen ihre Verkäufer sehr spezifisch und bedarfsorientiert schulen. Mit 63 Prozent stehen offene Seminare an zweiter Stelle bei der Frage nach der Wahl der Entwicklungsmöglichkeit. Damit fördern Vorgesetzte die zielgerichtete Weiterentwicklung individueller, spezifischer Kompetenzen ihrer Mitarbeiter. Und sie ermöglichen ihnen

gleichzeitig den Blick über den Tellerrand und bieten eine Gelegenheit zur Vernetzung mit Berufskollegen. Zudem nutzen 53 Prozent systematische Aus- und Weiterbildungsprogramme. Mit diesen drei Fundamenten stellen Führungskräfte die Qualifizierung ihrer Vertriebsmitarbeiter auf eine solide Basis und machen sie fit für aktuelle und künftige Herausforderungen.



Harte und weiche Faktoren

Den dringendsten Qualifizierungsbedarf sehen Vertriebsleiter bei der Verkaufs- und Verhandlungsführung: 56 Prozent nannten diese Kompetenz an erster Stelle. Das zeigt einmal mehr, wie wichtig Verhandlungsgeschick im Verkauf ist und dass diese persönlichen Fähigkeiten der Mitarbeiter keinesfalls durch automatisierte Prozesse oder gar Software er-

setzt werden können. Jeweils 30 Prozent sehen in der Vertriebssteuerung und -führung sowie dem Key Account Management dringenden Qualifizierungsbedarf, 27 Prozent beim Innendienst und Kundenservice. 23 Prozent nannten betriebswirtschaftliches und rechtliches Know-how.



Rainer M. Grethel, Produktmanager der DVS – Deutsche Verkaufsleiter Schule zieht folgende Bewertung: „Mit dieser Blitzumfrage wollten wir ein schnelles, aktuelles Stimmungsbild – uns hat interessiert, wie Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf zum Thema Weiterentwicklung ihrer Mitarbeiter stehen. Unsere Gesprächspartner haben uns gezeigt, dass sie sich als Entwickler ihrer Mitarbeiter verstehen, nachhaltig mit der Weiterentwicklung ihrer Teams umgehen und dabei sowohl harte als auch weiche Faktoren im Blick behalten. Nur zu gerne würde ich mein Fazit aus diesem Blitzlicht auf den gesamten Berufsstand verallgemeinern: **Der Vertrieb ist auf einem sehr guten Weg in puncto Qualifizierung und Entwicklung.**“

DVS – Deutsche Verkaufsleiter-Schule

Lörracher Straße 9

79115 Freiburg

Tel.: 0761 898-4477

service@haufe-akademie.de

www.haufe-akademie.de/dvs

Dieser Beitrag hat Ihnen gefallen?

Unsere kostenlosen Newsletter halten Sie rund um betriebliche Themen auf dem Laufenden. Einfach anmelden unter:

www.haufe.de/akademie/newsletter

Wir freuen uns über Feedback und Anregungen unter service@haufe-akademie.de