

Das motiviert Vertriebsmitarbeiter wirklich

- **Studie zeigt: Motivierte Vertriebsteams muss sich ein Unternehmen hart erarbeiten**
- **Cegos trainiert und coacht Führungskräfte im Vertrieb**

Witten, 30. September 2010. Wenn Hartmut Jöhnk, Geschäftsführer der Cegos Deutschland, nach dem Schlüssel für hoch motivierte Vertriebsteams gefragt wird, kommt die präzise Antwort: „Die Führungskräfte müssen verstehen, was ihre Mitarbeiter wirklich antreibt“. Das wird durch die repräsentative Studie *Sales Performance* der Cegos Gruppe, führend in Kompetenzentwicklung und globales Lernen für Vertriebsteams, gestützt.

Von den insgesamt 950 befragten Vertriebsführungskräften und -mitarbeitern aus Unternehmen unterschiedlicher Größe und Branchen schätzt die Mehrzahl der Führungskräfte die Hauptmotivatoren ihrer Mitarbeiter vollkommen falsch ein. Während Vertriebsleiter die Ansicht vertreten, dass Mitarbeiter vorrangig durch die Beziehung zu ihren Kunden, das Betriebsklima oder die unternehmerischen Freiheiten motiviert werden, stellt sich in der Realität folgendes Bild dar:

Das motiviert Vertriebsmitarbeiter wirklich (Top 7)

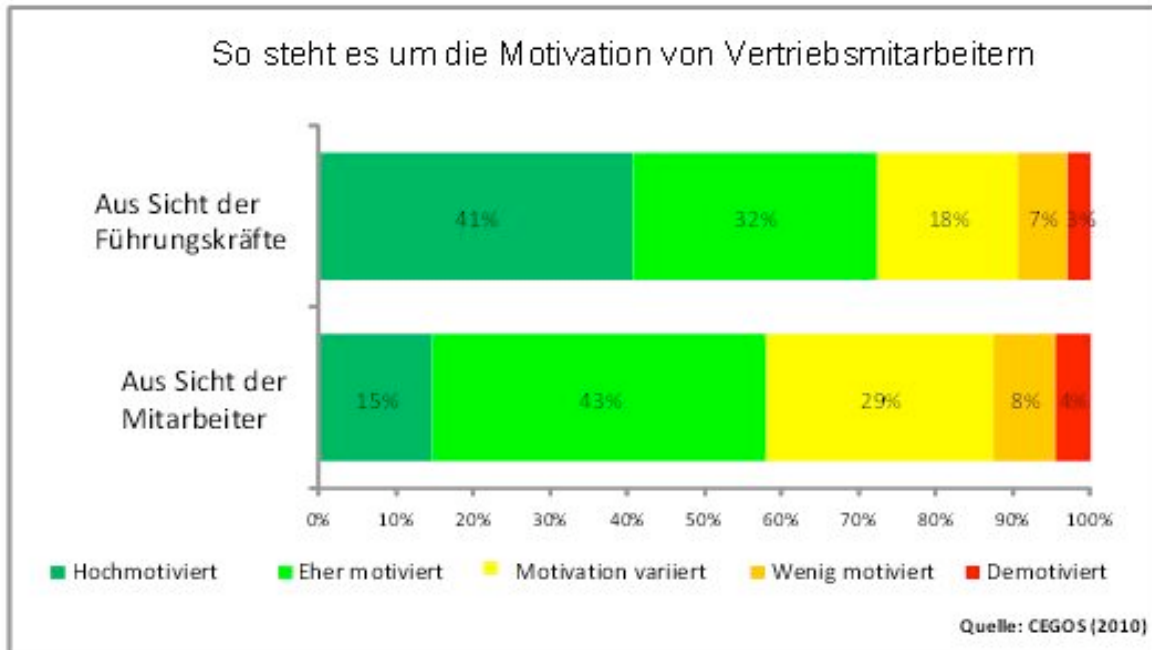
1. Anerkennung meiner Leistung
2. Persönliche Entwicklungsmöglichkeiten
3. Gesamtvergütung
4. Investition in die Entwicklung meiner Kompetenzen
5. Gute Beziehung zu meinem Management
6. Interne Verkaufswettbewerbe und Incentives
7. Zielsystem im Unternehmen

Quelle: CEGOS (2010)

Pressekontakt:

vom stein. agentur für public relations gmbh | Einigkeitstraße 24 | 45133 Essen
Fon 0201/29881-0 | Fax 0201/29881-18 | cegos@vom-stein-pr.de

Dabei stellen Vertriebsmitarbeiter hohe Erwartungen an ihr Management: Insbesondere, wenn es darum geht, verfügbar zu sein, die Mitarbeiterbedürfnisse in Entscheidungen mit einzubeziehen und die eigene Erfahrung durch Coaching weiterzugeben. „Führungskräfte im Vertrieb haben das zwar verstanden, setzen es jedoch oft nicht konsequent um“, betont Hartmut Jöhnk. „Erst durch einen starken Fokus auf die Rolle als Coach seiner Mitarbeiter erschließt jeder Vertriebsmanager das volle Potenzial seines Teams.“



Kunden geben das Tempo vor

Fragt man Kunden danach, was sie von ihren Lieferanten und den im Vertrieb beschäftigten Mitarbeitern erwarten, eröffnet sich folgende Perspektive:

Das erwarten Kunden (Top 5)

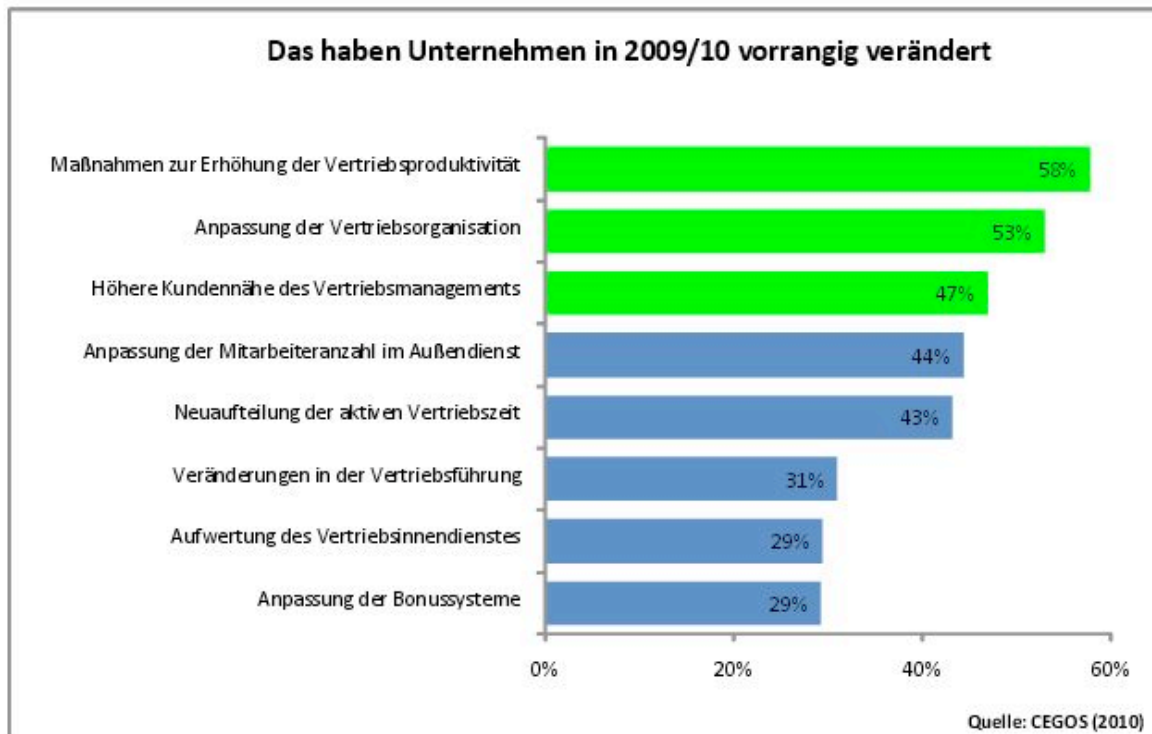
1. Komplettere Produkt- und Servicepalette
2. Bessere Analyse meines Bedarfs
3. Spezifisches Angebot, das mit mir gemeinsam entwickelt wird
4. Hohe Reaktivität
5. Effektivität und Professionalität des Vertriebsmitarbeiters

Quelle: CEGOS (2010)

Pressekontakt:

vom stein. agentur für public relations gmbh | Einigkeitstraße 24 | 45133 Essen
Fon 0201/29881-0 | Fax 0201/29881-18 | cegos@vom-stein-pr.de

„Genau hier müssen zahlreiche Vertriebsteams umdenken“, betont Jöhnk. Denn: Während zum Beispiel jeder zweite befragte Kunde von Vertriebsmitarbeitern eine hohe Effektivität erwartet, glauben nur 29 Prozent aller Vertriebsführungskräfte, dass dieser Aspekt für ihre Kunden ausschlaggebend ist. Im harten Wettbewerb um den Gewinn von Neukunden und das Halten von Bestandskunden werden sich die Unternehmen durchsetzen, die ihre Vertriebsorganisation schnell und passgenau an den jeweiligen Bedürfnissen der Kundensegmente ausrichten. „Dabei liegt vieles in den Händen der Führungskräfte im Vertrieb und an ihrem Talent, die Vertriebsteams Tag für Tag zu Höchstleistungen anzuspornen und sie durch Training fit in allen dafür nötigen Vertriebskompetenzen zu machen“ so Hartmut Jöhnk.



(2.318 Zeichen inkl. Leerzeichen)

Pressekontakt:

vom stein. agentur für public relations gmbh | Einigkeitstraße 24 | 45133 Essen
Fon 0201/29881-0 | Fax 0201/29881-18 | cegos@vom-stein-pr.de

Über Cegos:

Die Cegos Gruppe ist Weltmarktführer in den Bereichen Kompetenzentwicklung und globales Lernen mit rund 200.000 Trainingsteilnehmern pro Jahr. Das Unternehmen wurde 1926 gegründet und deckt heute mit 1.000 Beratern und Trainern weltweit die gesamte Bandbreite des Weiterbildungssektors ab: von Trainings und Umsetzungsberatung bis hin zu maßgeschneiderten e-Learning Lösungen. Dabei unterstützt Cegos die Konzerne und mittelständischen Unternehmen in den Themenfeldern Vertrieb, Marketing, Führungskräfte- und Persönlichkeitsentwicklung sowie bei Produkt- und Markeneinführungen. Mit 32 Gesellschaften auf vier Kontinenten führt das Unternehmen rund 12.000 individuelle Projekte für 20.000 Firmenkunden pro Jahr durch. Die Cegos Gruppe ist nach ISO 9001 zertifiziert und gilt mit einem Gesamtumsatz von 169 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2009 weltweit als der Top-Anbieter für Kompetenzentwicklung durch multimediale Lernarrangements.

Pressekontakt:

vom stein. agentur für public relations gmbh | Einigkeitstraße 24 | 45133 Essen
Fon 0201/29881-0 | Fax 0201/29881-18 | cegos@vom-stein-pr.de