

Leseprobe aus

Führungsaufgabe Key Account Vertrieb



ISBN-10 2-8399-0140-4, ISBN-13 978-2-8399-0140-6

On-line bestellen auf www.key-account.ch
Oder beim Buchhandel

Testschritt 4: Wie fit sind Sie in der Führung der Chancen-Blockaden-Lösung?

Wie kann ich feststellen, was WIRKLICH eine Chance blockiert? Zwar höre ich oft, dass „unsere Preise höher, und unsere Nachlässe niedriger als die der Konkurrenz sind“. Aber auch wenn wir mit Nachlässen bis an die Schmerzgrenze gehen – unsere Erfolgsraten steigen nicht. Was müssen wir vom Management tun, um die wahren *Chancen-Blockaden* zu finden und erfolgreich zu lösen?

Die Lösung der wahren Chancen-Blockaden führen – nicht Probleme delegieren

Im „klassischen“ Vertriebsmanagement wird von den *Key Account Teams* erwartet, dass sie Hindernisse für ihre *Chancen* selbst lösen.

Aus dem *Blockaden-Management* wissen wir jedoch, dass *Blockaden* in den allermeisten Fällen durch *Unternehmensregeln* verursacht werden und daher nur vom Management selbst gelöst werden können

- Der Lösung von *Blockaden* stehen oft massive interne Widerstände entgegen, die ohne klare Führung durch das Topmanagement nicht überwunden werden können. Die Lösung von *Blockaden* ist somit nur erfolgreich, wenn sie konsequent als Chefsache geführt wird.

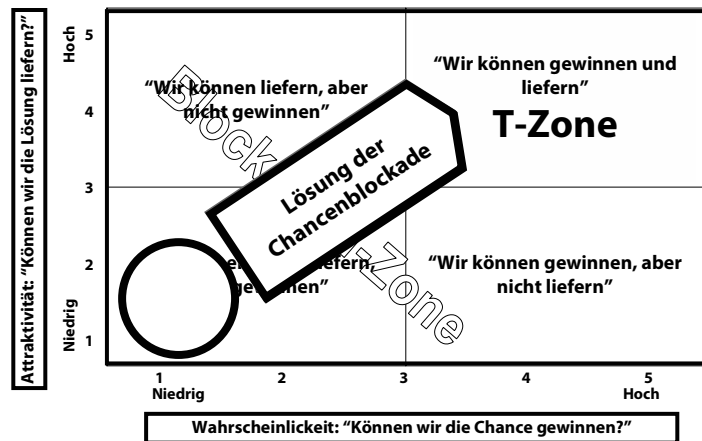


Abb.14: Die Lösung von Chancenblockaden führen

Ziel der Führung der Blockadenlösung

Das Ziel dieser Aufgabe ist es, blockierte *Chancen* durch richtige Management-Entscheidungen aus der *Blockaden-Zone* in die *T-Zone* zu überführen. Dadurch wird das den *Key Account Teams* zur Verfügung stehende blockadenfreie *Chancen-Volumen* wesentlich erhöht und die *Abschluss-Erfolgsrate* erheblich verbessert.

Ihre Führungsaufgabe im Einzelnen

Ihre Aufgabe ist es, Ihr *Key Account Vertriebssystem* (alle Menschen, Prozesse und Unternehmensregeln) stetig, bewusst und aktiv zu führen, ...

- Die wahren *Blockaden* der *Chancen* im *Blockaden-Zone* zu finden, (Frage 19)
- Als Gegenleistung für die Blockadenlösung die Verpflichtung für mehr als 50% Abschlusserfolg einzugehen, (Frage 20)
- Entscheidungsvorschläge zur Blockadenlösung laufend und rasch einzubringen, (Frage 21)
- Versprechen genau und pünktlich einzuhalten, (Frage 22)
- *Chancen-Blockaden* rasch zu lösen, (Frage 23)
- Blockadenöffnung als persönliche Chefsache ansehen. (Frage 24)

Wie fit sind Sie in der Führung der Lösung von Chancen-Blockaden?

- Stellen Sie Ihre *Fitness-Stufe* für die unten stehenden 6 Führungsaufgaben fest.
- Kreuzen Sie die zutreffende Antwortkategorie an und berechnen Sie den Mittelwert.

		Überhaupt nicht	Manchmal	Teilweise	Überwiegend	Vollkommen
Wir führen unser Key Account Vertriebssystem stetig, bewusst und aktiv ...		1	2	3	4	5
19	... die wahren Blockaden unserer zu Geschäftschancen finden,	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20	... die Verpflichtung einzugehen, Chancen, deren Blockaden gelöst wurden, mit mehr als 50% Abschlusserfolg zu gewinnen,	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21	... laufend und rasch Vorschläge zur Lösung von Chancenblockaden einzubringen,	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22	... Versprechen genau und pünktlich einzuhalten (gilt für jeden im Vertriebssystem, auch das Top Management),	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23	... Chancenblockaden rasch zu lösen,	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24	... Blockadenöffnung als persönliche Chefsache anzusehen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		Mittelwert (berechnen)				