

## **MICHAEL HAMPEL**

Experte für Führung und Vertriebs Erfolg

# **Verkäufer erfolgreich führen!**

**So formen Sie ein Team aus Gewinnern**

**„Gewinner verkaufen mit hohem  
Selbstbewusstsein und der richtigen  
Einstellung zum Kunden“**

**Michael Hampel**



# Verkäufer erfolgreich führen!

So formen Sie ein Team aus Gewinnern

## Inhalt

1. Vom Administrator zur Führungskraft .....	4
2. Die wichtigsten Aufgaben eines Verkaufsleiters.....	7
2a. Sorgen Sie für gute Stimmung – auch durch Ihr Vorbild!.....	7
2b. Feiern und analysieren Sie Erfolge .....	10
2c. Beziehen Sie Ihre Verkäufer in Entscheidungsprozesse mit ein .....	13
2d. Finden Sie Anreizsysteme, die Leistung fördern .....	14
2e. Führung Sie individuell nach Verkäuferpersönlichkeiten und Leistung .....	15
2f. Formen Sie Teams aus starken und schwächeren Verkäufern .....	17
2g. Sorgen Sie für Entlastung bei verkaufsfremden Tätigkeiten .....	17
3. Auszeichnungen .....	19
4. Kundenstimmen.....	20

# Verkäufer erfolgreich führen!

So formen Sie ein Team aus Gewinnern

Ein paar Worte zu mir:

Ich bin seit mehr als 20 Jahren als selbständiger Berater, Trainer und Coach tätig.

Vor meiner Selbständigkeit habe ich mein gesamtes Berufs -und Arbeitsleben bereits im Verkauf verbracht. Angefangen vom Verkauf im Innen- und Außendienst bis hin zum Verkaufsleiter habe ich alles, was ich in diesem Buch beschreibe, auch selbst angewendet.

Sie können sich also sicher sein, dass alles getestet und von tausenden Verkäufern und Verkaufsleitern auch erfolgreich in ihrem Alltag umgesetzt wurde.

## Vita

- Michael Hampel - Jahrgang 1967
- Industriekaufmann, Industriefachwirt IHK
- Marketingfachkaufmann IHK
- Betriebswirt IHK
- Ausbildung zum Verkaufsleiter
- Ausbildung zum Trainer, Coach und Supervisor
- Seit 1985 im Vertrieb tätig (Innendienstverkäufer, Außendienstverkäufer, Ausbilder, Verkaufsleiter)
- Seit 1999 selbständiger Berater, Trainer und Coach
- Seit 2015 Redner zu Mitarbeiterführung, Motivation und Produktivität



## Expertise

- European Certified Psychotherapist (ECP/EAP)
- Systemischer Berater und Coach
- Tiefenpsychologischer Berater und Coach TTTA®
- Konfliktmediator und Supervisor
- Mitglied im Verband Psychologischer Berater e.V.
- Siegel für Qualität – Transparenz – Integrität
- Mentaltrainer Sport B-Lizenz nach DOSB
- Organisationsentwicklung
- Design-Thinking Ausbildung bei Neuland Partners for Development & Training
- Zertifizierter Audi-Trainer
- Qualitätsauditor
- In Ausbildung zum Mentaltrainer Sport A-Lizenz nach DOSB
- Fortbildungslehrgang Motivation
- Fortbildungslehrgang Konzentration

# Verkäufer erfolgreich führen!

So formen Sie ein Team aus Gewinnern

## **1. Vom Administrator zur Führungskraft**

Erfolgreiches Verkaufen und die professionelle Führung von Unternehmen und Verkäufern ist meine Leidenschaft. Ich bin glücklich und dankbar, dass ich den Job machen darf, der mir liegt, den ich gerne mache und der mich erfüllt. Nach meiner Überzeugung können wir nur dann wirklich erfolgreich in einer Sache sein, wenn wir sie mit Leidenschaft und Liebe angehen.

Das gilt natürlich auch für das Thema Führung.

Viele Verkaufsleiter können nur etwa 3 bis 5 % Ihrer Arbeitszeit für tatsächliche Führungsaufgaben verwenden. Oft landen so wichtige Dinge wie das Führen von Mitarbeitergesprächen oder das Thema Einarbeitung auf der To-do-Liste ganz hinten.

Vielleicht kennen Sie als Führungskraft das auch: oft fehlt die Zeit – und dass trotz vieler Überstunden!

Meist füllt sich die Arbeitszeit mit administrativen Aufgaben, dem Tagesgeschäft und Berichten an die Geschäftsleitung.

Investieren Sie als Führungskraft unbedingt so viel Zeit wie möglich in die Führung Ihrer Mitarbeiter.

Sie kennen das vielleicht auch. Man müsste längst mit einzelnen Mitarbeitern ein Feedbackgespräch führen, aber schiebt es dauernd vor sich her. Oder Sie müssten sich für die Einarbeitung eines neuen Mitarbeiters Zeit nehmen, schaffen es aber einfach nicht. Und das, obwohl Sie jeden Tag, Woche für Woche, viele Überstunden machen.

Sie haben einfach keine Zeit und brennen langsam irgendwie aus.

Larry Page, CEO bei Google, sagte im vergangenen Jahr:

„Man wirft mir vor, dass ich 70 bis 80 % meiner Zeit mit Personalthemen zubringe. Ob ich denn keine anderen Aufgaben hätte. Ich möchte an dieser Stelle sagen: Personal ist die Aufgabe, für die ich bezahlt werde.“

Zwischen 3 – 5 % und 70 bis 80 % ist schon ein riesiger Unterschied.

Nun ist es nicht in jedem Unternehmen möglich, dass die Führungskraft alle Aufgaben delegiert, die nicht zu ihrem Führungsbereich gehören. Aus meiner Arbeit in vielen Unternehmen weiß ich jedoch, dass jede Führungskraft den Anteil ihrer täglichen Arbeitszeit, der sich mit Führungsaufgaben beschäftigt, erheblich steigern kann.

# Verkäufer erfolgreich führen!

So formen Sie ein Team aus Gewinnern

## Meine Empfehlung für Sie:

1. Schauen Sie zuerst, welche anliegenden Aufgaben überhaupt zu Ihren Aufgaben gehören.
2. Was erwartet Ihr Chef konkret von Ihnen? Und was erwarten Ihre Mitarbeiter von Ihnen? Klären Sie das unbedingt!
3. „Welche Aufgaben mache ich, die nichts mit Führung zu tun haben?“ Schreiben Sie das auf und messen Sie eine Woche lang den Zeitbedarf.
4. Welche Aufgaben kann ich delegieren?
5. Was muss ich sogar delegieren oder gehört überhaupt nicht in meinen Aufgabenbereich?
6. Welche Themen kann ich statt wöchentlich auch monatlich durchführen, wie z. B. bestimmte Reportings?

Sehr wichtig ist auch die Beantwortung folgender Fragen:

- 1 Welche negativen Auswirkungen hat die aktuelle Situation auf meine eigene Motivation, auf meine Leistungsfähigkeit, Zufriedenheit und Gesundheit?
- 2 Was passiert, wenn sich an der jetzigen Situation nichts ändert?
- 3 Für welche Aufgaben hätten Sie gerne mehr Zeit? Was bleibt auf der Strecke. Schreiben Sie auch das genau auf!
- 4 Welche positiven Auswirkungen erwarten Sie bei einer Veränderung für
  - a. sich selbst?
  - b. Ihre Mitarbeiter?
  - c. das Unternehmen?

# Verkäufer erfolgreich führen!

So formen Sie ein Team aus Gewinnern

Wenn Sie diese Analyse durchgeführt haben, dann sprechen Sie mit Ihrem Chef und entwerfen Sie einen gemeinsamen Umsetzungsplan.

Wie immer sind Lösungen und die Darstellung des Nutzens eine wichtige Voraussetzung für den Erfolg solcher Veränderungsprozesse.

Wie schaffen Sie denn überhaupt den Freiraum, um Zeit für die Führung Ihrer Verkäufer zu finden?

- ✓ Negative Auswirkungen der derzeitigen Situation darstellen
- ✓ Lösungen präsentieren
- ✓ Abstimmung der nächsten Schritte mit der Geschäftsleitung
- ✓ Aufgaben neu regeln und delegieren
- ✓ Zwischenebene ab 5 bis 10 Verkäufern einführen

Geschafft! – Ich hoffe, Sie und Ihr Chef sind gemeinsam zu einem guten Ergebnis gekommen und haben nun ein einheitliches Verständnis über Ihre Aufgaben als Führungskraft und über die Führungsphilosophie Ihres Hauses!

Dann kann es jetzt an die intensivere Umsetzung Ihrer Aufgaben als Verkaufsleiter gehen. Hier sind die wichtigsten Aufgaben, die eine Führungskraft im Verkauf hat:

# Verkäufer erfolgreich führen!

So formen Sie ein Team aus Gewinnern

## **2. Die wichtigsten Aufgaben eines Verkaufsleiters**

### 2a. Sorgen Sie für gute **Stimmung** – auch durch Ihr **Vorbild!**

Es geht hierbei um Ihre Verantwortung als Führungskraft für die Stimmung Ihrer Mitarbeiter und Ihres Teams.

Ich höre oft: „Ich bin doch kein Kindermädchen.“ oder „Ich kann gegen die Marotten einzelner Mitarbeiter sowieso nichts tun.“

Ich kann schon verstehen, dass Ihnen die eine oder andere Sache manchmal auch auf die Nerven geht.

Nur – was passiert, wenn Sie die schlechte Stimmung, die Einzelne haben, nicht aktiv angehen?

Sie überträgt sich auf mindestens 4 bis 5 Mitarbeiter im Umfeld des Mieseeters.

Und manchmal stecken auch ernsthafte private Sorgen oder Probleme mit anderen Kollegen dahinter.

Ich habe vor kurzem in Köln einen Geschäftsführer kennengelernt, der mich sehr positiv überrascht hat. Er sagte: „Wenn ich merke, dass sich die Stimmung eines Mitarbeiters negativ verändert, dann gehe ich die Sache sofort an. Ich führe ein Einzelgespräch und versuche, zu helfen. Egal, worum es geht.“

Ich war tief beeindruckt, und es kam auch gleich die Erklärung hinterher:

1. Dieser Mitarbeiter ist gelähmt, er hat Sorgen. Wenn wir sie nicht lösen, dann bringt er sie mit auf die Arbeit oder sie übertragen sich auf die Arbeit.
2. Dieser Mitarbeiter ist nicht bei der Sache. Die Motivation und Produktivität sinkt und die Fehlerquote steigt.
3. Seine Laune weitet sich auf die anderen Mitarbeiter aus und führt zu einem Schneeballsystem. Denn schlechte Laune steckt noch schneller an als gute Laune.
4. Wenn ich diesem Mitarbeiter helfe, dann steigt seine Loyalität und sein Einsatzwille – und das bedeutet für uns beide eine Win-Win-Situation.

Dieser Chef erwartet eine solche Art des Vorgehens im Übrigen auch von allen Führungskräften seines Unternehmens.

# Verkäufer erfolgreich führen!

So formen Sie ein Team aus Gewinnern

Die Folge: Die Stimmung ist in diesem Unternehmen so gut, dass sogar Kunden und Wettbewerber immer wieder fragen, was das Erfolgsgeheimnis ist.

Noch extremer sind die Auswirkungen schlechter Stimmung, wenn Sie von der Führung selbst ausgehen, also von Ihnen als Verkaufsleiter oder dem Chef. Denn diese schlechte Stimmung überträgt sich dauerhaft auf das gesamte Team und sorgt für Demotivation, Dienst nur noch nach Vorschrift und sinkende Produktivität bzw. Verkaufsergebnisse!

Meine Empfehlungen an Sie:

- A) Achten Sie auf die Stimmung in Ihrem Team und bei jedem Mitarbeiter.
  
- B) Reagieren Sie bei Veränderungen sofort – und führen Sie ein Einzelgespräch oder eine Teambesprechung.
  
- C) Kümmern Sie sich um die Bedürfnisse Ihrer Mitarbeiter und sorgen Sie dafür, dass es ihnen immer gut geht.
  
- D) Signalisieren Sie Ihren Mitarbeitern klar, dass sie mit jedem Anliegen zu Ihnen kommen können – ganz gleich, ob es
  - a) arbeitsbezogen
  - b) Kollegen betreffend
  - c) oder privater Natur ist.

Jeder Tag, den Sie warten, jeder schlecht gelaunte Verkäufer, den Sie ignorieren, kostet Sie viel mehr als dieser kurze Moment an Zeit und Hilfestellung oder Klärung. Vor allem, weil sich die Stimmung auf den Kundenkontakt und auf den Kunden überträgt – und damit auch auf die Verkaufsergebnisse und Kundenzufriedenheit!

Hier ist gerade Ihr **Vorbild** gefragt. Das geht natürlich noch weit über die Stimmung hinaus und betrifft ebenso den Umgang untereinander und mit Kunden, die Wertschätzung, den Arbeitseinsatz und Fleiß und die Anerkennung von guten Leistungen.

*„Ihre Mitarbeiter sind der Spiegel Ihrer Führungsarbeit.“*

Michael Hampel



# Verkäufer erfolgreich führen!

So formen Sie ein Team aus Gewinnern

In meiner Arbeit der vergangenen 20 Jahre habe ich viele Unternehmer und Führungskräfte kennengelernt, die sich über das Verhalten ihrer Mitarbeiter sehr negativ äußerten.

Ein Beispiel:

Ein Unternehmer regte sich vor einigen Jahren darüber auf, dass seine Verkäufer im Außendienst ihre Besuchsberichte entweder nie, nur teilweise oder erst nach mehrmaliger Aufforderung an die Verkaufsleitung geschickt haben.

Die Frage, die ich mir in solchen Momenten immer stelle: Woran liegt das?

Die Ursachen waren auch in diesem Unternehmen sehr vielfältig.

1. Die Besuchsberichte waren nicht zusammen mit den Verkäufern entwickelt, sondern von „oben“ einfach vorgegeben worden.

Wir wissen schon längere Zeit aus der Hirnforschung, dass unser limbisches System bei Veränderung von außen sehr schnell auf Alarm und Widerstand schaltet.

Deshalb macht es generell Sinn, die Mitarbeiter bei Veränderungen grundsätzlich mit in den Prozess einzubeziehen.

2. Den Mitarbeitern wurde der Grund für die Einführung der Besuchsberichte nicht erklärt.

Es ist bei Erwachsenen so wie bei Kindern: Ohne ein klares „Warum“ fehlt uns immer die Sinnhaftigkeit. Und damit fehlt uns auch der eigene, innere Antrieb, etwas zu tun.

3. Wenn die Verkäufer ein Anliegen an den Verkaufsleiter oder Geschäftsführer hatten, dann hat es oft Tage oder Wochen gedauert, bis sie eine Antwort erhalten haben.

Und damit sind wir bei einem wichtigen Thema: Mitarbeiter handeln immer so, wie es ihnen vorgelebt wird. Das gilt sowohl für das Verhalten, also auch für die Stimmung, die im Unternehmen herrscht.

Es gab noch eine ganze Reihe weiterer Themen, die wir neben diesen drei Punkten veränderten. Das Ergebnis: Die Motivation innerhalb der Verkaufsmannschaft, gemeinsam entwickelte Themen umzusetzen, war absolut verändert und die Energie, die vorher für Blockaden verschwendet wurde, konnte ab sofort in die verkaufsaktiven Themen fließen.

Am Ende stiegen die Verkaufsergebnisse um mehr als 50 %.

Wenn Sie Themen bei Ihren Mitarbeitern ärgern, achten Sie doch in Zukunft darauf, was das mit Ihrer eigenen Führungsarbeit zu tun hat. Und ändern Sie zunächst sich selbst. Sie werden sehen – es lohnt sich. Und je mehr Sie das tun, desto mehr werden Sie ein Meister professioneller Führungsarbeit.

# Verkäufer erfolgreich führen!

So formen Sie ein Team aus Gewinnern

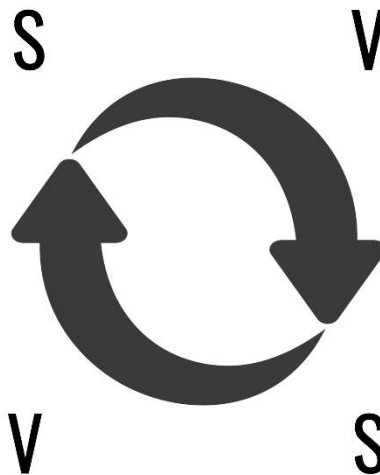
## 2b. **Feiern** und analysieren Sie **Erfolge**

Warum ist dieser Punkt so extrem wichtig für das Selbstbewusstsein Ihrer Verkaufsmannschaft? Das liegt vor allem daran, dass weniger erfolgreiche Verkäufer oft auch ein weniger starkes Selbstbewusstsein haben.

Es geht um ein erfolgreiches Mindset:

### **Überzeugen Sie sich selbst von Ihrer Qualität – jeden Tag!**

Wenn Sie im Verkauf arbeiten, dann haben Sie den Job, der Ihnen die beste Möglichkeit gibt, Ihr Selbstbewusstsein zu stärken. Nirgendwo sonst können wir häufiger Erfolge feiern!



Durch ein starkes Selbstbewusstsein verkaufen Sie automatisch immer mehr – und automatisch steigert jeder Verkauf wiederum Ihr Selbstbewusstsein. Dieser Kreislauf lässt sich Ihr ganzes Verkäuferleben fortsetzen!

Sie fragen sich vielleicht, warum das so extrem wichtig ist. Leider fokussieren wir Menschen uns viel häufiger auf Misserfolge, als wir uns über unsere Erfolge freuen und diese feiern.

Wenn es Ihnen nun nicht gelingt, Ihren eigenen Blickwinkel zu verändern, dann werden Sie immer unter Ihren Möglichkeiten bleiben. Denn bei weniger selbstbewussten und mittelerfolgreichen Verkäufern kommen Einwände und Widerstand in der Abschlussphase viel häufiger vor.

Warum ist das so? Wir übertragen unsere eigene Unsicherheit auf unser Gegenüber. Sie müssen es nun also schaffen, Ihr Mindset entscheidend zu verändern. Doch warum sehen wir die Dinge oft so negativ?

# Verkäufer erfolgreich führen!

So formen Sie ein Team aus Gewinnern

Wir merken uns Fehler und Misserfolge

## 13 – 17 x häufiger

als Erfolge und positive Erlebnisse!

Um also 3 verlorene Aufträge auszugleichen, müssten Sie im Anschluss erst 39 neue Aufträge holen. Kein Wunder, dass so viele Verkäufer ihren Job lustlos machen. Denn am Ende machen diese Verkäufer den Kunden verantwortlich. Der wäre schwierig oder kauft nur beim Wettbewerber. Unser Gehirn will immer Recht haben und stellt uns hier eine Falle!

Die einzige Chance ist es nun, dass Sie Ihren Blick durch ganz bestimmte Techniken bewusst auf Ihre Erfolge lenken!

Arbeiten Sie **jeden Tag** an Ihrem Selbstbewusstsein, indem Sie täglich Ihre **Erfolge feiern** und analysieren. Schreiben Sie wirklich bewusst jeden Tag auf, was Ihnen gut gelungen ist! Dazu können Sie ein Whiteboard im Büro nutzen. Oder Sie können Ihre größten Erfolge täglich in einem Buch aufschreiben. Das sind nicht nur Verkaufserfolge, sondern auch neu gewonnene Interessenten und alles, was Ihnen im Job und privat gut gelungen ist. Analysieren Sie 1 x pro Woche oder wenigstens monatlich, was Sie an erfolgreichen Strategien weiter ausbauen möchten. Wenn Sie Führungskraft sind, machen Sie das mindestens jede Woche und auch 1 x im Monat mit Ihren Verkäufern!

Was sind die Folgen?

1. Sie überzeugen sich selbst immer mehr davon, dass Sie ein Gewinner sind
2. Ihr Selbstbewusstsein steigt
3. Ihre Ausstrahlung wird die Ausstrahlung eines Gewinners
4. Es kommt immer mehr der positive Kreislauf aus Erfolg und Selbstbewusstsein in Gang
5. Und Sie werden erfolgreicher, erfolgreicher, erfolgreicher

Bei wem kaufen Menschen lieber? Bei **selbstbewussten Verkäufern!**

Bei wem kaufen Menschen lieber? Bei **erfolgreichen Verkäufern!**

Wem vertrauen Menschen mehr? **Selbstbewussten und erfolgreichen Verkäufern!**

# Verkäufer erfolgreich führen!

So formen Sie ein Team aus Gewinnern

Ihre Verkäufer sollten also jeden Tag aufschreiben, was in der Preis- und Abschlussverhandlung gut funktioniert hat.

Hier ist ein Beispiel für eine Checkliste, die Ihren Verkäufern hilft, den Fokus auf die Stärken – und damit auf Erfolg zu lenken:

Heute habe ich folgende Techniken besonders erfolgreich eingesetzt:

---

---

---

Wodurch habe ich heute meinen Kunden überzeugt?

---

---

---

Folgende Dinge sind mir heute besonders gut gelungen:

---

---

---

Welche Technik werde ich beim nächsten Kunden testen?

---

---

---

# Verkäufer erfolgreich führen!

So formen Sie ein Team aus Gewinnern

## 2c. Beziehen Sie Ihre Verkäufer in **Entscheidungsprozesse** mit ein

Gerade bei jungen Führungskräften höre ich oft: „Ich muss mir zunächst Respekt bei meinen Angestellten verschaffen.“

Diese Aussage erinnert mich dann immer an meine eigenen ersten Gehversuche als Führungskraft. Ich wurde ohne Führungserfahrung und zunächst auch ohne Ausbildung zum Verkaufsleiter auf meine Mitarbeiter losgelassen. Und es kam, wie es kommen musste: In einem Gespräch sagte eine Mitarbeiterin zu mir:

„Das mache ich nicht.“

Ich hatte natürlich erwartet, dass die Mitarbeiterin aufgrund meiner Position die Aufgaben erledigt, die ich ihr gebe. Und als ich dann versuchte, diese Position auszuspielen, ist das kläglich gescheitert. Ich wusste damals nicht, wie ich mit dieser Situation umgehen soll.

Befehl und Gehorsam ist in unserer modernen Arbeitswelt, in der wir auf das Knowhow unserer Mitarbeiter, auf deren Kreativität und Einsatzwillen setzen, vollkommen unangebracht.

Wie verschafft man sich nun Respekt, so dass Mitarbeiter das tun, was man von ihnen möchte? Diese Frage stelle ich natürlich immer, wenn junge Führungskräfte eine Aussage wie zu Beginn dieses Themenblocks treffen.

Aus meiner Erfahrung geht das unter anderem durch folgende Punkte:

1. Machen Sie Betroffene zu Beteiligten und lassen Sie Ihre Mitarbeiter an Entscheidungsprozessen mitarbeiten
2. Treten Sie souverän und gelassen auf – und übertragen Sie diese Souveränität und Gelassenheit so auf Ihre Mannschaft
3. Zeigen Sie Interesse an den Menschen, die mit Ihnen und für Sie arbeiten sollen und gehen Sie achtsam mit ihnen um
4. Leben Sie vor, seien Sie Vorbild und gehen Sie immer mit gutem Beispiel voran!

Dieser letzte Punkt ist nicht nur bei der Erziehung unserer Kinder enorm wichtig, sondern im Umgang mit allen Menschen, die uns anvertraut sind oder denen wir begegnen.

Warum? Der Mensch lernt viel weniger durch bewusstes Lernen, sondern vor allem durch Nachahmung. Wir übernehmen immer unbewusst Verhaltensweisen der Leute, die uns umgeben.

Der Mensch wird am „Du“ zum „Ich“.

# Verkäufer erfolgreich führen!

So formen Sie ein Team aus Gewinnern

In meiner Arbeit mit Führungskräften und Unternehmern habe ich in diesem Zusammenhang in den vergangenen 20 Jahren einen wichtigen Aspekt immer wieder bemerkt:

Führen können wir andere nur, wenn wir uns selbst führen können!

Und dann sind wir sicher mehr Vorbild und finden Nachahmer bereits aus dem Umstand, dass wir vorleben, statt unsere Macht auszuleben.

## 2d. Finden Sie **Anreizsysteme**, die Leistung fördern

Geld ist wichtig, doch Geld ist nicht alles. Viele erfolgreiche Verkäufer verdienen sehr viel Geld. Damit verliert die Provision ihren Anreiz, da sie etwas geworden ist, was der Verkäufer aus Gewohnheit bereits nicht mehr als besonderen Reiz wahrnimmt.

Was können Sie tun?

Auch hier ist das Thema Individualität gefragt. Schließlich hat jeder von uns andere Bedürfnisse, andere Lebensumstände und somit auch andere Themen, die für ihn eine besondere Belohnung bedeuten würden.

Seien Sie also kreativ, sprechen Sie mit Ihrem Team und sorgen Sie für unterschiedliche Systeme, die von Ihren Verkäufern neben der alltäglichen Provision als außergewöhnliche Anerkennung wahrgenommen werden.

Hier nur einige Möglichkeiten:

- A) Dienstwagenregelung nach Umsatzhöhe
- B) einen besonderen Dienstwagen übers Wochenende/
- C) einen besonderen Dienstwagen zum Urlaub
- D) eine spontane Feier wegen eines Erfolges
- E) ein Reise- oder Essensgutschein für die Familie in einer besonderen Location
- F) Sonderurlaub
- G) ein Ranking mit besonderer Auszeichnung der erfolgreichsten Verkäufer
- H) u.v.a.m.

# Verkäufer erfolgreich führen!

So formen Sie ein Team aus Gewinnern

## 2e. **Führung Sie individuell** nach Verkäuferpersönlichkeiten und Leistung

Jeder Mensch ist anders. Das gilt für Ihre Kunden genauso wie für Ihre Mitarbeiter. Deshalb macht auch eine gewisse Mischung unterschiedlicher Typen in einer Verkaufsmannschaft Sinn – wie in einer echten Mannschaft.

Und da auch die Kunden aus diesem Grund unterschiedlich behandelt werden müssen, um deren Bedürfnisse zu erfüllen, braucht es diese Individualität auch in der Mitarbeiterführung.

Wie erkenne ich denn nun den einzelnen Typen und wie erreiche ich dann, dass dieser Mitarbeitertyp sein volles Potenzial entfalten kann? Denn klar ist, dass ein „Macher“ weniger und andere Führung braucht und auch möchte als ein „Freundlicher“.

Ich habe Ihnen auf der nächsten Seite 4 Grundtypen aufgezählt und sie zur Veranschaulichung mit Vögeln verglichen. Denn dann wird schneller klar, was die einzelnen Personen brauchen und wie sie geführt werden müssen. Durch die individuellere Führung erreichen Sie bei Ihren Mitarbeitern nicht nur eine sympathischere Wirkung, Sie wirken auch kompetenter und überzeugender.

Führen Sie nicht nach Verkäuferpersönlichkeiten, werden Sie von bestimmten Typen immer mehr Widerstand erhalten und deren Führung als schwieriger empfinden als die von anderen. Der Grund ist, dass die „schwierigeren“ Mitarbeiter einfach anders sind, als wir selbst oder dass sie aufgrund ihrer Persönlichkeit vermeintlich schwerer zu führen sind.

Gut führen ist also nicht, alle gleich zu behandeln, kein „Schema F“, sondern Sie müssen jeden individuell, nach seinen Bedürfnissen und Erwartungen behandeln und ihm auch so begegnen. Wir sprechen im Kontakt zwischen zwei Menschen deshalb auch oft von **Begegnungsqualität**.



# Verkäufer erfolgreich führen!

So formen Sie ein Team aus Gewinnern

Wenn Sie sich nun typische Eigenschaften von Menschen vorstellen, dann können wir diese Eigenschaften immer auch bestimmten Typen zuordnen. Hier einige Beispiele, stellvertretend für unsere 4 Typen:

Mutter Theresa



Der Freundliche

Günter Jauch



Der Analytiker

Jorge Gonzales



Der Expressive

Arnold Schwarzenegger



Der Macher



# Verkäufer erfolgreich führen!

So formen Sie ein Team aus Gewinnern

Wenn Sie es schaffen, Ihre Verkäufer aufgrund ihrer Persönlichkeit zu packen, zu fordern und individuell zu fördern, werden Sie immer mehr aus Ihrer Verkaufsmannschaft herausholen!

Aufgrund dieser Einordnung können Sie sogar sehen, welche Teamzusammensetzung Sinn macht, um die Stärken des einen Angestellten mit den Stärken des anderen zu kombinieren und für gegenseitige Unterstützung zu sorgen.

## 2f. Formen Sie Teams aus starken und schwächeren Verkäufern

Bei diesem Thema gibt es oft Vorbehalte und auch Fallstricke. Denn bei der Zusammensetzung von Verkaufsteams werden oft Verkäufer zusammen in ein Team gesetzt, die sich ähnlich und auch ähnlich stark oder schwach sind. Und damit erzielen Sie genau den gegenteiligen Effekt, den wir mit einer Teambildung erreichen möchten, da die Stärkeren noch stärker und die Schwächeren noch schwächer werden.

Sorgen Sie also für Ausgeglichenheit und Ergänzung, sprechen Sie mit Ihrem Team über das „Warum“ und entscheiden Sie gemeinsam. Schaffen Sie klare Regeln und Rahmenbedingungen wie eine kleine „Topfprovision“, in die kollektiv gewirtschaftet wird. Auch gemeinsame Teamziele mit entsprechenden leistungsfördernden Belohnungssystemen sind ein wichtiger Baustein.

Verkaufsleiter berichten mir im Nachgang nur positive Effekte, da gemeinsames Arbeiten auch stärker macht und die Sogwirkung der ohnehin schon starken Verkäufer in diesen Teams enorm positiv sind.

Testen Sie es und sprechen Sie mich bei Fragen gerne direkt an.

## 2g. Sorgen Sie für **Entlastung** bei verkaufsfremden Tätigkeiten

„Verkäufer haben nie zu wenig zu tun und eigentlich auch nie Zeit“ höre ich sehr häufig von Verkaufsleitern. Und Verkäufer wiederum erzählen mir dann kurz darauf, mit wie vielen unnötigen Aufgaben sie täglich von ihrer eigentlichen Arbeit abgehalten werden. Tatsächlich gibt es in diesem Punkt in den einzelnen Unternehmen große Unterschiede. Bei starken Verkäufern schaffen Sie jedoch – falls tatsächlich zu viele Fremdaufgaben erledigt werden müssen – nur Frust und verlieren viele potenzielle Kunden. Die schwächeren Verkäufer nutzen diesen Umstand für Ausreden, um ihre Verkaufsleistung zu rechtfertigen.

Analysieren Sie also tatsächlich einmal, welche Aufgaben Ihre Verkäufer neben dem eigentlichen Verkaufsgeschäft haben und wieviel tägliche Arbeitszeit damit beansprucht wird. Falls möglich, entlasten Sie so viel wie möglich und sorgen Sie gleichzeitig dafür, dass die Zeit dann für Verkaufsaktivitäten wie zum Beispiel das Nachhaken bei Angeboten genutzt wird.

# Verkäufer erfolgreich führen!

So formen Sie ein Team aus Gewinnern

So – nun ist es an Ihnen:

Ich hoffe, Sie können aus diesem E-Book viele Themen umsetzen und damit ein richtiges Team aus Gewinnern formen!

Eine große Bitte habe ich am Ende an Sie:

**Schreiben Sie mir bitte, welche Themen Sie noch interessieren!**

Schreiben Sie mir auch, wenn Sie bei einem Thema nicht weiterkommen sollten. Ich beantworte jede Frage und werde zu den Fragen, die ich bekomme, auch regelmäßig Videos erstellen, die Sie dann auf meinen Kanälen und auf meiner Website anschauen können.

Die Adresse lautet: [michael@michael-hampel.com](mailto:michael@michael-hampel.com)

Sie möchten für sich selbst oder Ihre Verkaufsmannschaft ein Training oder Coaching buchen? Dann schreiben Sie mir ebenfalls oder rufen Sie mich an!

Ich freue mich auf Ihre Nachrichten und Fragen und wünsche Ihnen maximalen Verkaufserfolg!

**Holen Sie sich die Kunden, die Sie sich durch Ihr Engagement, durch Ihre Leidenschaft und Ihre Professionalität verdient haben!**

Viele Grüße und bis bald

Ihr

– Michael Hampel

# Verkäufer erfolgreich führen!

So formen Sie ein Team aus Gewinnern

## 3. Auszeichnungen

Michael Hampel klassifiziert sich als einer der besten Speaker Europas und ist Teil eines Weltrekords mit 68 Rednern gemeinsam auf einer Bühne.

Sieg beim Internationalen Speaker Slam („Redner-Wettstreit“) in Düsseldorf: Unser Firmengründer, Berater und Trainer Michael Hampel überzeugte mit seiner Rede zum Thema „Motivierende Mitarbeiterführung“ sowohl die internationale Jury als auch die Zuschauer – und erhielt dafür die Auszeichnung „Excellence Award“. Damit positioniert er sich im deutschsprachigen Raum als erstklassiger Speaker.

„Top Empfehlung 2020“ bei Proven Expert (min. 4,5 von 5 Sternen, 95% Empfehlungen und 50 Kundenbewertungen in den letzten 12 Monaten)



Kundenbewertungen haben im Jahr 2019 dazu beigetragen, dass Michael Hampel als einer der besten Dienstleister ausgezeichnet wurde. Die Kunden haben Workshops, Trainingsmaßnahmen und Vorträge von Michael Hampel und damit verbundene Dienstleistungen in verschiedenen Kategorien von einem bis fünf Sterne bewertet. Michael Hampel erreichte im Gesamtfeld hervorragende Kundenbewertungen und damit die Auszeichnung „Top Dienstleister 2020“.

Michael Hampel begleitet Unternehmer bei der Entwicklung einer neuen Unternehmenskultur und Führungsqualität. Er ist Experte für Führung und Produktivität und schafft es, in Unternehmen die Zusammenarbeit auf ein völlig neues Level zu bringen. Der Nutzen: Mitarbeiter sind kreativer, produktiver und bleiben gesund. Die Stimmung ist exzellent und das klare Unternehmensleitbild hilft bei der Identifikation und Bindung der Mitarbeiter.

# Verkäufer erfolgreich führen!

So formen Sie ein Team aus Gewinnern



Mit der Auszeichnung „TOP EMPFEHLUNG“ prämiert das Kundenbewertungsportal "Proven Expert" jährlich die bestbewerteten Dienstleister. "Proven Expert" bzw. die Kunden erkennen damit herausragende Servicedienstleistungen an, die sich in einer besonders hohen Kundenzufriedenheit und Weiterempfehlungsquote der ausgezeichneten Dienstleister widerspiegeln. Es müssen mindestens 50 positive Bewertungen in den letzten 12 Monaten eingegangen sein, die

Empfehlungsquote muss mindestens 95% betragen und alle Bewertungsergebnisse müssen mindestens die Gesamtnote „Sehr gut“ ergeben.

## 4. Kundenstimmen

*„Herr Hampel beschäftigt sich mit dem Unternehmen und erkennt sehr schnell, was wie zu verändern ist, um mehr Erfolg im Vertrieb zu erzielen. Er geht individuell auf das Unternehmen ein und ist sehr engagiert bei der Sache. Dabei bezieht er auch mich als Geschäftsführer und alle Führungskräfte mit ein, damit die Veränderung wirksam vorangetrieben wird. Er begleitet mittlerweile unser gesamtes Unternehmen inklusive Service, Innendienst und Vertrieb, da es auf alle Bereiche ankommt, um den maximalen Erfolg zu erreichen. Unsere Zusammenarbeit hat uns selbst während der aktuellen Krise zu Umsatzwachstum geführt. Wir sind sehr froh, dass wir Herrn Hampel als Trainer, Coach und Berater engagiert haben. Seine Arbeit hat sich in unserem Unternehmen sehr positiv ausgewirkt. Wir können Herrn Hampel und "Die Fortschritt-Macher" uneingeschränkt und bestens empfehlen.“*

Kilian Stürmer, Geschäftsleitung, Stürmer Maschinen, Bamberg

# Verkäufer erfolgreich führen!

So formen Sie ein Team aus Gewinnern

*„Herr Hampel stellt sich auf die Gegebenheiten und Bedürfnisse seiner Kunden ein und erstellt auf der Basis von intensiven Vorgesprächen ein maßgeschneidertes Schulungskonzept. Es wird eben nicht, wie bei vielen anderen Seminaranbietern in diesem Segment, ein Standard-Programm "abgekippt". Es erfolgt im Vorfeld eine intensive Bedarfsanalyse bei dem zu beratenden Unternehmen. Nach den Seminaren erfolgt jeweils ein intensives Feedback Gespräch mit Eindrücken und Erfahrungen aus den Veranstaltungen. Die Zusammenarbeit ist sehr angenehm und sehr professionell.“*

- Gernot Possmann, Geschäftsleitung Micro-Epsilon, Ortenburg

*„Michael Hampel ist mehr als nur Berater oder Coach. Er identifiziert sich sehr stark mit unserem Team und ist in seinen Veranstaltungen Teil unserer Firma. Er hat uns bei der Definition der Mission und Vision genügend Spielraum gegeben, so dass wir eine überzeugende Lösung erarbeiten konnten. Bei der weiteren Umsetzung unterstützt er uns zielgerichtet. Weiterführende Aufträge werden von Michael Hampel unter dem Gesichtspunkt der Mission und Vision entwickelt bzw. ausgeführt. Dadurch erreichen wir ein neues Level.“*

- Frank Specht, Geschäftsleitung, Wallraff Elektrogroßhandel, Leverkusen

*„Wir haben sowohl bei der Vorbereitung des Seminars als auch bei der Durchführung nur die besten Erfahrungen gemacht! Herr Hampel als Seminarleiter hat es sehr gut verstanden die vorab definierten Inhalte während des Seminars zu vermitteln und dabei gleichzeitig auch individuelle und situationsbezogene Diskussionen zuzulassen.“*

*Es war in unserem Unternehmen das erste Seminar dieser Art und wurde von allen Mitarbeitern durchwegs positiv bewertet. Wir werden bestimmt noch mehrere Folge-seminare buchen! Daher gerne die beste Bewertung von uns und eine absolute Weiterempfehlung!“*

- Kristina Kallmaier, Geschäftsleitung, Cartesy GmbH, Mühldorf a. Inn

# Verkäufer erfolgreich führen!

So formen Sie ein Team aus Gewinnern

*„Vielen Dank an einen sehr motivierten und engagierten Herrn Hampel, der das Seminar sehr abwechslungsreich, locker und erfrischend gestaltet hat! Man hat gemerkt, dass er Freude und Spaß daran hat, Wissen zu teilen und auszutauschen. Mit seiner lockeren und lustigen Art hat sich ziemlich schnell eine arbeitsfreudige und offene Gruppe aus den Seminarteilnehmern gebildet. Einfach Top!“*

- Nicole Müller, Einkaufsleitung Rudolf Vatterott GmbH

*„Das Training "Erfolgreiche, motivierende Mitarbeiterführung" mit Michael Hampel kann ich jeder Führungskraft ans Herz legen, die Wert auf motivierte und engagierte Mitarbeiter legt. Nach dem Motto "Die Treppe wird von oben gekehrt" müssen zuerst wir, die Führungskräfte, an uns arbeiten, bevor wir damit beginnen, die Einstellung unserer Angestellten ändern zu wollen. Ein besonderes Highlight war daher für mich das Rad der Veränderung, das mir in vielerlei Hinsichten die Augen geöffnet hat. Vielen Dank für die lehrreichen Tage und bis zum nächsten Training.“*

- Maximilian Femböck, Geschäftsleitung, Cartesy GmbH, Mühldorf am Inn

*„Herr Hampel hat sich uns als absolut engagierter, professioneller und im Sinne unserer Unternehmung denkender Coach präsentiert. Einen Trainer zu finden, der die Herausforderungen und Probleme im Unternehmensalltag selbst kennt und den Umgang bzw. die Lösung dieser Herausforderungen in seine Coachings einfließen lässt, ist alles andere als leicht. Seit dem Training sind unsere Mitarbeiter nachhaltig motivierter, engagierter und professioneller gegenüber dem Kunden. Auch die Vorbereitung und Nachbetreuung der Workshops war ausgesprochen umfangreich und hat den gesamten Workshop genau auf unsere Bedürfnisse zugeschnitten. Seit dem ersten Coaching im Jahre 2017 machen wir jedes Jahr mindestens ein Coaching über zwei oder drei Tage mit Herrn Hampel. Zusammenfassend: Absolut empfehlenswert!!!“*

- Alexander Wallraff, Expert Wallraff, Leverkusen

*„Herr Hampel hat eine sehr hohe Kompetenz in allen Bereichen. Er ist sehr authentisch und es macht Spaß, mit ihm zu arbeiten.“*

- Andreas Toschka, Einkaufs- und Verkaufsleitung Autohaus Minrath, Moers

# Verkäufer erfolgreich führen!

So formen Sie ein Team aus Gewinnern

*„Das Training hat Spaß gemacht und die Inhalte wurden praxisnah und verständlich erklärt - freue mich auf das nächste Training!“*

- Oliver Meyer, Verkaufsleitung Audi Zentrum Aachen

*„Michael Hampel auf der Bühne verspricht Authentizität, Spannung und Humor. Mit vielen Beispielen und Lebenserfahrungen angereichert, nimmt er sein Publikum kompetent mit auf die Reise. Führung ist sein Thema und Michael hat für die Herausforderungen, welcher der Führungskraft im Unternehmen begegnen, Lösungen dabei. Es ist eine Bereicherung, ihn zu erleben. Gerne mehr davon.“*

- Madeleine Kühne, Kühne Consulting

*„Er sorgt für den Motivationsturbo in Unternehmen und bringt in ihrem Tatendrang gelähmte Mitarbeiter wieder dazu, eine hohe Eigenmotivation zu entwickeln. Nie mehr Gleichgültigkeit im Betrieb - Michael Hampel weiß, wie es geht. Exzellent in Methodik und Durchführung, dabei stets zielorientiert und klar kommuniziert. Ein wahrer Experte.“*

- Hermann Scherer, Scherer GmbH & Co. KG, Mastershausen

*„Als Keynote Speaker schafft es Michael Hampel, die Zuhörer sofort wach zu rütteln. Er spricht die Tabus der Führungskräfte schonungslos und doch mit Charme an. Die Unterschiede in der Selbstwahrnehmung und der Fremdwahrnehmung von Führungskräften sind nämlich eklatant. Packend und inspirierend sind seine Reden, welche die Zuhörer begeistern.*

*Als Coach und Trainer verlässt er die ausgetretenen Pfade und legt großen Wert auf messbare Ergebnisse. Er kehrt die Treppe von oben, d. h. er ist nicht für Pseudo-Workshops zu haben. Mit seinem Team, den Fortschritt- Machern bringt er wirklich neue Perspektiven ins Unternehmen, und eine neue, gelebte Führungs-Kultur. Herr Hampel, bitte machen Sie weiter so!“*

- Guido Schmitz, Strategieberatung- und Coaching, Braunschorn

*„Hervorragende Vorbereitung der Schulung. Umfangreiche Themen, sehr nützliche Informationen. Viel Engagement von Herrn Hampel, stets im Kontakt mit Teilnehmern.“*

- Sergey Kireyev, Entwicklungsleiter, Cartesy GmbH, Mühldorf am Inn

# Verkäufer erfolgreich führen!

So formen Sie ein Team aus Gewinnern

*„Meine persönliche Erfahrung mit dem Trainer und dessen Präsentation war durchweg positiv. Vom Auftreten bis hin zur Integration der einzelnen Teilnehmer in den Workshop hat mich der Trainer durchweg positiv beeindruckt. Ich würde mir Trainer wie Herrn Hampel öfter bei solch wichtigen Trainingseinheiten wünschen. Besten Gruß aus Kassel“*

- Kubilay Kahraman, Verkaufsleitung, Audi-Zentrum Kassel

*„Michael Hampel bringt das weite Themenfeld Führung und Verantwortung gekonnt auf den Punkt. Kein theoretisches Standardwissen, sondern die Essenz der eigenen Erfahrung verdichtet er souverän auf die eingängige Formel Wertschöpfung = Wertschätzung + klare Kommunikation. Vielen Dank für tolle Einsichten und Inspiration!“*

- Ivo Ryssel, Logic Of Life UG Unternehmensberatung, Augsburg

*„Menschlich fair und nahbar. Absolute Hilfestellung zur Selbstreflektion und gemeinsames Lernen, die Mitarbeiter für die Zukunft fit zu machen.“*

- Philipp Malaika, Verkaufsleiter, Audi Zentrum Hannover

*„Es ist Michael Hampel gelungen, die Gruppe vom Inhalt und Nutzen zu begeistern. Der Trainer hat viel Spielraum für Diskussionen und konstruktive Kritik zugelassen und somit einen großen Anteil an der Inhaltlichen Gestaltung sowie Weiterentwicklung der Teilnehmer beigetragen. Herr Hampel hat offene Fragen noch nach dem Seminar beantwortet und unterstützt bei der Umsetzung im Alltag. Immer wieder gerne!“*

- Emanuel Genzo, Verkaufsleitung, Audi Zentrum Bad Homburg/Oberursel



# Verkäufer erfolgreich führen!

So formen Sie ein Team aus Gewinnern

## Kontakt Daten zum Autor



Michael Hampel  
c/o Die Fortschritt-Macher  
Friedrichstraße 21  
95444 Bayreuth  
Tel.: 0921 16306230

E-Mail: [m.hampel@michael-hampel.com](mailto:m.hampel@michael-hampel.com)  
[www.michael-hampel.com](http://www.michael-hampel.com)

# Verkäufer erfolgreich führen!

So formen Sie ein Team aus Gewinnern

Dieses Werk, einschließlich aller seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung von Michael Hampel unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutzgesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürfen.

Umschlaggestaltung: Michael Hampel

Druck und Verarbeitung: Michael Hampel

<https://www.michael-hampel.com>

Aktualisiert im Mai 2021

Michael Hampel, Bayreuth

Alle Rechte vorbehalten

## **Haftungsausschluss (Disclaimer):**

Die Inhalte dieses Buches wurden sorgfältig recherchiert und geprüft. Der Autor übernimmt dennoch keine Gewähr für deren Aktualität und Richtigkeit. Eine Haftung für etwaige Verluste, die aus der Umsetzung der gegebenen Empfehlungen oder Inhalte resultieren, schließt der Autor in vollem Umfang aus.

## **Gleichstellungsinformation:**

Ansprachen, Anreden, Bezeichnungen o.ä. sind für alle Geschlechtstypen gleichwertig gemeint. Sollten in diesem Dokument bzw. Buch einseitige Geschlechteransprachen vorhanden sein, sind trotzdem alle Geschlechtstypen angesprochen.