

Strategien in einer Volatilen Wirtschaft

Firmen und Verkaufsteams reagieren verschieden

Jürg Hofer, Coreteam AG

Die Volatilität der Wirtschaft muss angesichts der fallenden Börsen, der steigenden Rezessionsängste und der Finanzkrise nicht gross erklärt werden: Ein unschönes Bild! Regierungen pumpen Wirtschaftshilfe in Milliardenhöhe in die Märkte und Notenbanken reagieren mit Zinssenkungen um den Trend im Nachhinein noch stoppen zu wollen.

Wie aber wirkt sich das auf Ihr Unternehmen aus? Für einige sind dies gute Nachrichten: Anwaltskanzleien, die sich auf Konkurse spezialisieren, werden blühen, die Grossverteiler werden weiterhin Nahrungsmittel und andere notwendigen Haushaltartikel absetzen können und Firmen, die einen gehobenen Kundenkreis bedienen, werden ‚business as usual‘ machen.

Für die meisten Firmen jedoch bedeuten tiefere Konsumausgaben und verzögerte Investitionen im Markt weniger Umsatz und tiefere Margen. **Schwache Verkäufer**, die in guten Zeiten auch gut verkauft haben, werden Mühe haben wenn sich das Wachstum verlangsamt. Die Schwächen waren zwar schon immer vorhanden, kommen aber dann zum Vorschein, wenn es schwierig wird.

Und wie reagieren Firmen auf diese Situation?

Einige werden abbauen und ausharren bis wieder gute Zeiten kommen. Andere nutzen die Gelegenheit sich aufkaufen zu lassen - und wiederum andere wachsen durch Akquisition. Verunsicherte Firmen werden die Preise senken um weiterhin Umsatz zu generieren. Meiner Meinung nach sitzen die meisten dieser Firmen fest, weil sie immer dasselbe tun, sobald die Situation schwierig wird.

Gewieft Firmen jedoch, die sich immer wieder erneuern und in Technologie investieren, sind bereits oder werden noch schlanker, **verbessern Prozesse und Qualität kontinuierlich** - ihre Chefs sind auf Konferenzen und Symposien, lesen Bücher, verfolgen Trends und arbeiten mit Experten um zu lernen - solche Firmen haben viel weniger ein Problem mit einer stagnierenden Wirtschaftslage.

Firmen wie diese werden, wenn sie es nicht schon getan haben, auch ihre Verkaufsmannschaft evaluieren lassen. Gerade in Zeiten, wo Herausforderungen und Schwächen offensichtlich werden, ist dafür die beste Zeit: Herauszufinden, wo die Schwächen im Verkauf liegen - und was zu tun ist um Umsatz und Margen zu verbessern, während die meisten anderen Firmen zurückschrauben oder erstarrt auf bessere Zeiten warten.

Was ist der Unterschied zwischen smarten und festgefahrenen Firmen?

Leadership. Zuversicht. Visionen.

Grosse Führungspersönlichkeiten haben die Gabe über die Wirtschaftslage, wie sie sich heute präsentiert, hinaus zu schauen - und sie verstehen wieviel stärker sie aus einer Flaute herauskommen werden, wenn die Wirtschaft wieder anzieht und Kunden wieder verstärkt investieren und Geld ausgeben. Solche Manager haben die Zuversicht umzurüsten, Veränderungen umzusetzen, zu optimieren, zu schulen, zu verbessern - weil sie wissen, dass dies die beste Zeit ist es zu tun.

Wenn Sie es versäumen solche Veränderungen vorzunehmen wenn Zeiten gut sind, und Sie es auch nicht machen wenn sich Zeichen der wirtschaftlichen Schwäche manifestieren - dann werden Sie es vermutlich nie machen. Jetzt bietet sich die beste Gelegenheit, jemanden wie CORETEAM zu beauftragen, **Ihre Verkaufsmannschaft, Ihre Prozesse und Strategien zu analysieren**, damit Sie ein besseres Verständnis erhalten, welche Veränderungen Sie vornehmen müssen um weiterhin wachsen zu können - Rezession hin oder her.

Möchten Sie sich gegenüber Ihrer Konkurrenz besser durchsetzen? Möchten Sie Ihre Margen erhöhen? Möchten Sie die besten Verkaufsprofis an Bord haben? Möchten Sie neue Kunden gewinnen? Möchten Sie dass Mitarbeiter über sich hinaus wachsen? Möchten Sie, dass Ihre Verkaufsmannschaft die volle Schlagkraft hat, wenn die Wirtschaft wieder brummt?

Dann evaluieren Sie Ihr Verkaufsteam, adressieren Sie die Themen die Ihre Beachtung erfordern und freuen Sie sich am Erfolg.

P³ Sales Audit™ ist ein online Assessment, das ein Stärken/Schwächen Profil von Verkaufsteams bzw. einzelnen Verkaufsmitarbeitern und Verkaufsleitern ermittelt. Dabei werden diese Erfolgselemente und verdeckten Schwächen explizit dargestellt.

Ein solches Assessment kann entweder als Grundlage für die Entwicklung eines Teams oder auch als Rekrutierungshilfe bei der Evaluation von Kandidaten Anwendung finden.

Das online Assessment ist auf Deutsch, Französisch und Englisch durchführbar.

Weitere Informationen unter www.coreteam.ch/sales.htm