



«Fit in Sales Leadership»

Wie Sie Ihr Vertriebsteam zu Hochleistung führen

Inhaltsverzeichnis

1 	Einleitung	3
2 	Verkaufsführung im Wandel	4
3 	Führungskraft als Coach	6
4 	Klare Ziele und Kennzahlen	8
5 	Motivation im Vertrieb	9
6 	Kommunikation als Führungsinstrument	10
7 	Recruiting und Onboarding	12
8 	Training & Entwicklung	14
9 	Umgang mit Low-Performern	15
10 	Hybride Verkaufsführung	16
11 	Implementierung mit IMPACT	17



Einleitung

Der Vertrieb hat sich in den letzten Jahren stark verändert.

Kunden sind besser informiert, der Wettbewerb ist härter und digitale Kanäle gewinnen immer mehr an Bedeutung.

Das bedeutet:

Alte Führungsmodelle funktionieren nicht mehr.

Neue Führungsmodelle sind gefragt.

Verkaufsführung ist im Wandel.

In diesem Whitepaper erhalten Sie einen Einblick in:

- Verkaufsführung im Wandel
- Führungskraft als Coach
- Klare Ziele & Kennzahlen
- Motivation im Vertrieb
- Führungskommunikation
- Recruiting und Onboarding
- Teamentwicklung
- Umgang mit Low-Performern
- Die hybriden Vertriebswelt

Verkaufsführung im Wandel

Die Rolle moderner Verkaufsführung

Früher war Verkaufsführung oft stark kontroll- und zahlengetrieben:

- Mehr Telefonate, mehr Termine, mehr Abschlüsse
- Motivation durch Druck und Boni
- Führungskraft als «Chef» statt als Mentor

Heute braucht es eine **neue Art der Vertriebsführung**:

- **Empathisch** und nah am Team, um Motivation aufzubauen
- **Datenbasiert**, ohne die Menschen aus dem Blick zu verlieren
- **Coachend**, um Potenziale zu entwickeln, statt nur Ergebnisse zu kontrollieren

Moderne Verkaufsführung heisst nicht, Deals selbst zu machen – sondern Ihr Team so zu befähigen, dass es die Deals macht.





Die Rolle der modernen Verkaufsführung

Als Verkaufsleiter haben Sie heute **drei zentrale Rollen**, die Sie bewusst ausbalancieren müssen, die des **Managers, Coaches & Leaders**.

Rolle	Aufgabe	Risiken
Manager	<ul style="list-style-type: none">• Prozesse steuern• KPIs im Blick behalten	<ul style="list-style-type: none">• Mikromanagement• Überkontrolle
Coach	<ul style="list-style-type: none">• Menschen entwickeln• Potenziale heben	<ul style="list-style-type: none">• Zu weich• Keine klaren Ansagen
Leader	<ul style="list-style-type: none">• Vision geben• Inspirieren• Kultur formen	<ul style="list-style-type: none">• Vision ohne Umsetzung

Finden Sie die Balance zwischen diesen Rollen.
Zu viel Kontrolle erstickt Eigeninitiative,
zu wenig Kontrolle führt zu Chaos.

Übung: Wie gestaltet sich die Rollenverteilung bei Ihnen?

Führungskraft als Coach

Coaching als Erfolgsfaktor

Erfolgreiche Verkaufsleiter verstehen sich als **Trainer und Mentor**.

Sie sind aktiv am Entwicklungsprozess ihres Teams beteiligt.

Anstelle Ansagen zu machen, ermutigen Verkaufsleiter als Coach durch Fragen, Mitarbeitende zu reflektieren und eigene Lösungen zu erarbeiten.

Statt:

«Mach mehr Termine!»

Besser so:

«Welche Strategien könntest du nutzen, um mehr Termine zu generieren?»

Trainer und Mentor zu sein ist oft eine Zeitfrage. Daher kann diese Rolle auch von externen Partnern oder internen Peers übernommen werden.

Coaching bedeutet, dass Ihr Team selbst Lösungen entwickelt –
dadurch steigt dessen
Eigenverantwortung und Motivation.



Führungskraft als Coach

Das T-GROW-Modell für Coaching-Gespräche im Verkauf

benefitIMPACT arbeitet mit dem T-GROW-Modell – einem einfachen Coaching-Modell für strukturierte Coaching-Gespräche:

T – Target (Übergeordnetes Ziel/Vision):

«Was ist dein Entwicklungsziel?»

G – Goal (Zwischenziele/Meilensteine):

«Was möchtest du in den nächsten vier Wochen erreichen?»

R – Reality (IST-Zustand):

«Was läuft aktuell gut, was nicht?»

O – Options (Möglichkeiten):

«Welche Wege siehst du, um dein Ziel zu erreichen?»

W – Way forward (Weg/Umsetzung):

«Was wirst du bis zum nächsten Gespräch umsetzen?»

Das T-GROW-Modell bietet eine strukturierte Methode, um von der Zieldefinition

über die Analyse der aktuellen Situation und das Sammeln von Lösungsoptionen bis hin zur konkreten Umsetzung zu gelangen.

Klare Ziele und Kennzahlen

Drei Ebenen der Zielsetzung

Klare Ziele geben Orientierung.
Kennzahlen machen Fortschritt messbar.
Beides sind wichtige Steuerungsmittel im Vertrieb.

Wir unterscheiden zwischen drei Ebenen der Zielsetzung:

- **Ergebnisziel:**
«20 % Umsatzsteigerung in Q4»
- **Aktivitätsziele:**
«50 qualifizierte Kundengespräche/Monat»
- **Verhaltensziele:**
«Kundengespräche nach neuem Leitfaden führen»

Ergebnisziele sind wichtig –
**gleichzeitige können Sie nur
Aktivitäten und Verhalten direkt steuern.**

Nutze ein Sales-Dashboard, das wöchentlich folgende Fragen beantwortet:

- «Wo stehen wir aktuell vs. Ziel?»
- «Welche Aktivitäten treiben den Umsatz?»
- «Wer braucht Unterstützung?»

Motivation im Vertrieb

Was treibt das Vertriebsteam an?

Motivation ist der Motor für jede Vertriebseinheit. Dabei ist zu beachten, dass Menschen (Verkäufer) unterschiedliche Motivatoren/ Beweggründe haben, die sie antreiben.

Intrinsische vs. extrinsische Motivation

<i>Intrinsisch</i> <i>(von innen heraus)</i>	<i>Extrinsisch</i> <i>(von aussen)</i>
<ul style="list-style-type: none">• Freude am Erfolg• Stolz auf die eigene Leistung• Persönliches Wachstum	<ul style="list-style-type: none">• Bonuszahlungen• Wettbewerbe & Rankings• Druck & Zielvorgaben

Steigern Sie die Motivation gezielt:

- Führen Sie individuell und sinnhaft
- Machen Sie Erfolge sichtbar
- Fördern Sie persönliches Wachstum

Kommunikation als Führungsinstrument

Regelmässige 1:1-Gespräche

Führen Sie regelmässige 1:1-Gespräche.

Der regelmässige individuelle Austausch stärkt Beziehung und Vertrauen.

Wir empfehlen pro Mitarbeiter mindestens alle zwei Wochen ein 1:1-Gespräch.

Legen Sie dabei den **Fokus auf Coaching, Feedback und Entwicklung**, nicht nur Zahlen.

Leitfragen für 1:1-Gespräche:

- *«Worauf bist du in den letzten zwei Wochen stolz? Was hast du erreicht?»*
- *«Was hat Dich blockiert?»*
- *«Wie kann ich Dich unterstützen?»*

Kommunikation ist Ihre wichtigste Aufgabe als Verkaufsleiter – besonders nach Innen/zu Ihrem Team.

Kommunikation als Führungsinstrument

Teammeetings effektiv gestalten

Falsch geführte Sales-Meetings sind Zeitverschwendung.

Richtig gestaltet sind Teammeetings eine Motivations- und Lernplattformen.

Ablauf eines effektiven Sales-Meetings:

1. Erfolge feiern (positiver Start)
2. Zahlen kurz und klar durchgehen
3. Wissen teilen (Best Practice)
4. Hindernisse besprechen
5. Mit klarer To-do-Liste enden

Es gilt, einen sicheren Raum für Austausch und Entwicklung zu schaffen.

Die Grundlage dafür ist Vertrauen und Wertschätzung.

Schaffe sichere Räume und lege den Fokus auf Fortschritt und Entwicklung, um die nachhaltige Wirksamkeit von Team-Meetings zu stärken.

Recruiting und Onboarding

Personalwahl als Erfolgsfaktor

Top-Verkäufer zu finden und schnell produktiv zu machen, ist eine der grössten Herausforderungen jedes Sales-Leaders.

Kernelemente eines erfolgreichen Recruitings sind:

- ein präzises Verständnis der Bedürfnisse des Sales-Team
- ein klares Anforderungsprofil
- Fokus auf Erfahrung und noch mehr auf Mindset und Lernbereitschaft
- Praxistests (reale Verkaufssituationen simulieren)
- Persönlichkeitstest (verstehe die Werte und das Verhalten)

Im Zentrum jeden Erfolgs steht der Mensch.

Daher ist als Verkaufsleiter das Recruiting eine Ihrer Kernaufgaben.

Recruiting und Onboarding

Neue Mitarbeiter wirksam einarbeiten

Ein strukturierter Onboarding-Prozess verkürzt die Zeit bis zum ersten Abschluss.

Wir empfehlen dabei die **30-60-90-Tage-Formel**:

- **30 Tage:**
Grundlagen lernen
(Produkte, Prozesse, Tools)
- **60 Tage:**
Erste Kundentermine mit Begleitung
- **90 Tage:**
Eigenständige Kundengespräche
mit Feedback

Nehmen Sie sich besonders zu Beginn genug Zeit für neue Mitarbeitende. Das stärkt die Beziehung nachhaltig.

Ihre Haltung gegenüber dem Onboarding ist massgebend für den Erfolg und Grundstein für ein langfristiges, vertrauens- und wirkungsvolles Arbeitsverhältnis.

Training & Entwicklung

Kontinuierliche Verbesserung im Fokus

Training ist kein einmaliger Event, sondern ein **fortschreitender Prozess**.

Dazu gehört:

- **On-the-Job-Training:**
Coaching im Kundengespräch
- **Role Plays:**
Rollenspiele für schwierige Verkaufssituationen
- **Wissensaustausch im Team:**
z. B. wöchentliche Best-Practice-Runden
- **E-Learning & Micro-Training:**
kurze, regelmässige Lerneinheiten

Die Verbindung unterschiedlicher Befähigungsmassnahmen multiplizieren den Erfolg und IMPACT.

Vertriebsentwicklung ist wie Sport:
Übungen einmal machen, bringt nichts,
**regelmässiges Training führt zu Stärke,
Sicherheit, Präzision und Erfolg.**

Umgang mit Low-Performern

Leistung wirksam sicherstellen

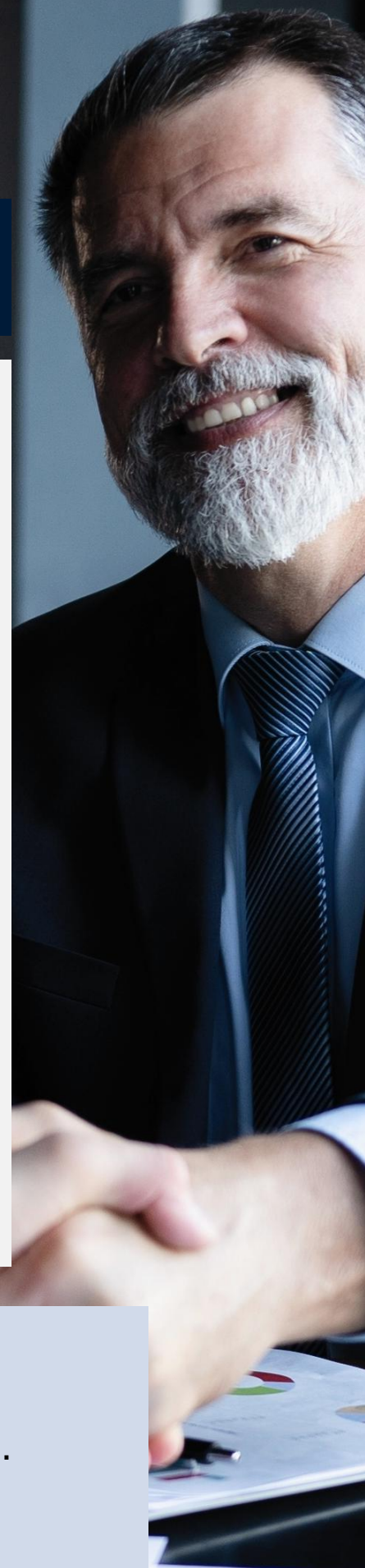
Nicht jeder im Team wird dauerhaft Top-Leistung bringen. Hier braucht es klares und faires Vorgehen.

3-Schritte-Ansatz:

- **Früh erkennen und offen ansprechen**
- **Ursachen klären – Woran liegt's?**
 - Können?
 - Wollen?
 - Rahmenbedingungen?
- **Massnahmen ableiten**
 - Klare Ziele verbindlich vereinbaren
 - Coaching & Training

Manchmal ist eine Trennung unvermeidlich. Wichtig ist ein bedachtes und zugleich respektvolles Vorgehen.

Die Leistungsfähigkeit und der Leistungswille von Menschen hängt von internen wie externen Faktoren ab. **Gehen Sie schwache Leistung unvoreingenommen und kooperativ mit dem Betroffenen an.**



Hybride Verkaufsführung

Flexibilität ist gefragt

Viele Teams arbeiten heute teils im Büro, teils remote/Homeoffice. Dies erfordert neue Führungsfähigkeiten. Dazu gehört:

- **Transparenz zu schaffen**
Klare Regeln für Kommunikation und Erreichbarkeit
- **Digitale Tools zu nutzen**
CRM, Videokonferenzen, Chatplattformen
- **Regelmässiger persönlicher Kontakt**
z. B. Quartals-Workshops oder gemeinsame Events

Digitale Hilfsmittel gehören zum Alltag, d. h. aber nicht automatisch, dass jeder mit diesen professionell umgeht. Dies gilt es im gesamten Team sicherzustellen.

Zeiten, die von Fachkräftemangel geprägt sind, erfordern Flexibilität auch bei Arbeitgebern – dies zeigt sich ebenfalls in hybrider Verkaufsführung.

Implementierung mit **IMPACT**

Führung im Verkauf ist anspruchsvoll.

Entscheidend für den Erfolg sind, Führungsqualitäten, die Vertrauen schaffen und motivieren, sowie klare Ziele, strukturierte Prozesse und wertschätzende Kommunikation.

Um Verkaufsteams wirksam zu führen, ist es wichtig, die richtige Balance zwischen den Rollen Manager, Coach und Leader zu finden.

Gerne beraten und trainieren wir Sie, wie Sie Führungskräfte und Sales-Teams zielgerichtet, wirksam und nachhaltig zu Hochleistungen befähigen – für mehr **IMPACT**.



**Kontaktieren
Sie uns**

Es freut uns,
Sie zu unterstützen,
damit Sie Ihr Potential
auszuschöpfen.

Ihr
benefitIMPACT Team

Auszug themenverwandter Bestseller

«Die Kunst guter Mitarbeitergespräche»

Für gestärkte Beziehungen zwischen Mitarbeiter und Führungskraft

Teams zu begeistern, zu motivieren und zu entwickeln ist eine der Kernaufgaben von Führung. Dabei spielen kommunikative Fertigkeiten eine wesentliche Rolle. Vom Feedback und Bilas über Zwischengespräche bis hin zum jährlichen Entwicklungsgespräch haben wir zahlreiche Interaktionspunkte, wo es wichtig ist, eine positive Wirkung zu erzeugen.



«Durch Teamentwicklung zum Hochleistungsteam»

Teamwork stärken und gemeinsam noch mehr Erfolge erzielen

Verwandeln Sie Ihr Team in ein Hochleistungsteam. Stärken Sie Zusammenarbeit, Vertrauen und Zielklarheit. Gemeinsam entwickeln wir individuelle Lösungen, die nachhaltige Teamentwicklung und messbare Erfolge ermöglichen. Die Teilnehmenden schaffen die Basis für ein starkes WIR-Gefühl – auch über räumliche Distanz hinweg.



«Akqui Power»

Kaltakquise leicht gemacht

Die Telefonakquise ist die unbeliebteste Aufgabe im Verkauf. Im Training erlernen Ihre Mitarbeitenden die Kunst, Termine mit Neukunden zu vereinbaren. Wir garantieren Ihnen je nach Teilnehmerzahl eine fixe Anzahl neuer Kundentermine in Ihrer Zielgruppe, erfolgsbringende Techniken und eine gesteigerte Motivation Ihrer Mitarbeitenden für die Telefonakquise.



«IMPACT im Verkaufsinendienst»

Wie Sie Kundenbeziehungen gekonnt auf- und ausbauen

Entfalten Sie und Ihr Team das volle Potential des Verkaufsinendienst bei der Kundenbindung & -entwicklung gezielt. Nutzen Sie die regelmässigen Kontakte des Verkaufsinendiensts, um Kundenbedürfnisse frühzeitig zu erkennen und durch Up- und Cross-Selling den Umsatz Ihres Unternehmens wirksam dauerhaft zu steigern.



«Verkaufstraining B2B»

Geschäftskunden begeistern und langfristige Beziehungen aufbauen

Steigern Sie Ihren Vertriebs Erfolg durch praxisnahe Strategien und moderne Sales-Methoden. Profitieren Sie von bewährten Techniken, um Kundenbeziehungen nachhaltig auf- und auszubauen und Umsätze messbar zu steigern. Werden Sie zum strategischen Partner Ihrer Kunden und sichern Sie sich einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil.





benefit **IMPACT** AG
Zunstrasse 11
CH-8152 Glattbrugg
www.benefitIMPACT.ch
info@benefitIMPACT.ch
+41 44 55 22 380

Follow us

