

Quick Check Leadership im Verkauf

Fragen, die sich Unternehmer:innen im Verkauf stellen sollten:

Sind die Fähigkeiten, die eine Verkaufsleiterin oder ein Verkaufsleiter benötigt, um das Team erfolgreich zu führen und zu motivieren, in Ihrer Firma vorhanden?

Wichtige Fähigkeiten, die ein Verkaufsleiter:in haben sollte:

- **Kommunikation:** Feedback sowie klare und präzise Anweisungen an das Team geben.
Gut zuhören und konstruktive Rückmeldungen geben.
- **Motivation:** Mitarbeiter:innen motivieren, die Verkaufsziele zu erreichen.
Setzen individueller Ziele.
Anreize schaffen, um Mitarbeiter zu ermutigen, stets ihr Bestes zu geben.
- **Coaching:** Mitarbeiter:innen coachen und entwickeln, um ihre Fähigkeiten und Leistungen zu verbessern.
Die Mitarbeiter:innen dabei unterstützen erfolgreich zu sein, durch konstruktives Feedback und Anbieten von Schulungen.
- **Organisation:** Genügend Ressourcen einsetzen, um das beste Ergebnis zu erzielen.
Zeitpläne und Prioritäten festlegen um sicherzustellen, dass die Mitarbeiter:innen die genügend Ressourcen haben, um ihre Arbeit effizient erledigen zu können.
- **Strategie:** Effiziente Verkaufsstrategien entwickeln und umsetzen, damit die Verkaufsziele des Teams erreicht werden.
Markttrends analysieren und Chancen identifizieren, um die Verkaufsstrategien zu verbessern.

Leadership im Verkauf bedeutet eine Kombination aus Führungsqualitäten, strategischem Denken, organisatorischen Fähigkeiten und Kommunikationsfähigkeiten, die ein Verkaufsleiter benötigt, um ein erfolgreiches Verkaufsteam zu führen.

Nutzen Sie unser Know-How und setzen Sie uns als Ihren Sparringpartner ein.



Rolf Brunner
Partner / VR-Mitglied
rolf.brunner@continuum.ch
M: +41 79 601 74 74



Felix Brunner
Associate Partner
felix.brunner@continuum.ch
M: +41 76 561 85 00