

An der Schnittstelle zum Erfolg

Der Umsatzerfolg eines Unternehmens hängt vom Können und Wissen des Vertriebsleiters ab. Das Management muss ständig prüfen, inwiefern die Vertriebsführungskräfte an ihren Kompetenzen arbeiten sollten. Der Weiterbildungsmarkt bietet zahlreiche Angebote.

Text _ Dr. Michael Madel

Vertriebsleiter arbeiten an den Schnittstellen des Unternehmens. Zu ihren Aufgaben gehört es, Vertriebsaktivitäten zu initiieren und Mitarbeiter zu Höchstleistungen zu führen. Und sie tragen die Umsatzverantwortung – im Vertrieb werden die Gehälter erwirtschaftet. Von ihren Qualifikationen hängt quasi der Erfolg des gesamten Unternehmens ab – ein erfolgreicher Betrieb ohne erfolgreichen Vertriebsleiter ist kaum denkbar. Grund genug für die Geschäftsleitung, bei dieser Führungsposition ganz besonders hinzuschauen: Welche Aus- und Weiterbildung brauchen die Vertriebsleiter, um erfolgreich zu sein? Welche Schlüsselkompetenzen und Führungsinstrumente benötigen sie? Die Positionsbezeichnung »Verkaufs- und Vertriebsleiter« ist nicht geschützt – letztendlich kann jeder darunter verstehen, was er will. Immerhin: Der Berufsverband der Verkaufsförderer und Trainer (BDVT) hat das Berufsbild »Verkaufs-/Vertriebsleiter (BDVT)« etabliert. Vertriebsleiterausbildungen wie etwa diejenige der Intem-Gruppe, der Alpha-Sales-Sales-Academy oder der Mobilen Vertriebsakademie orientieren sich an diesem Berufsbild. Ziel dieser Anbieter ist es, ein Einverständnis darüber zu erzielen, über welche Schlüsselqualifikationen ein Vertriebsleiter verfügen sollte.

Modulartiger Aufbau

Wer hierzulande bei Betrieben nachfragt, welche Kompetenzen ein Vertriebsleiter haben sollte, sieht sich mit einer Beschreibung konfrontiert, die an die berühmt-berüchtigte Eier legende Wollmilchsau erinnert. Und es kom-

men ständig neue Herausforderungen hinzu. Die Deutsche Verkaufsleiter-Schule (DVS) unter dem Dach der Haufe Akademie bietet etwa eine »Weiterbildung zum Verkaufsleiter« an. Wichtige Themen im laufenden Jahr sind neben Social Media auch die sich wandelnden Aufgaben. »Vertrieb und Change – das sind fast schon Synonyme«, sagt dazu Regina Kern, Bereichsleiterin DVS. Sie glaubt, dass unter anderem das Thema Social Media »in den nächsten Jahren den Vertrieb stark beeinflussen wird«. Dafür benötige der Vertriebsmitarbeiter weitere Schulungen.

Intem-Institutsleiter Helmut Seßler weiß, dass es keinen Bereich gibt, in

abgeleitete Management- und Fachwissen sowie die Schärfung des persönlichen Profils werden den aktuellen Anforderungen kontinuierlich angepasst. Bei Intem steht aufgrund der Vielzahl an Modulen und aufgrund der Tatsache, dass die Schulung nach dem bewährten Intervallsystem abläuft, relativ viel praktische Umsetzungszeit zur Verfügung.

Die Anforderungen steigen

Die Inhalte sind angesichts des komplexen Berufsbilds und Anforderungsprofils einer Vertriebsführungskraft vielfältig. Die Haufe Akademie mit der Marke DVS stellt im ersten Modul die Themen

»EINE ERFOLGREICHE VERTRIEBSLEITERAUS- UND -WEITERBILDUNG BEFINDET SICH IMMER AUF AUGENHÖHE MIT DEN NEUESTEN ENTWICKLUNGEN IN VERTRIEB UND VERKAUF.«

HELMUT SESSLER, Chef des Instituts Intem, Mannheim

dem eine Führungskraft so breit aufgestellt sein muss und sich ständig weiterentwickeln muss wie im Vertrieb. Nicht ohne Grund setzen die Ausbildungsinstitute allesamt auf ein sehr breit gefächertes Themenspektrum und einen modulartigen Aufbau. So schult das Unternehmen Intem seine Teilnehmer in sieben Modulen, die jeweils drei Tage umfassen. Bei der Haufe Akademie in Freiburg gibt es vier Module mit jeweils fünf Tagen. Zwischen den Modulen, die im mehrwöchigen Abstand stattfinden, setzen die Teilnehmer die neuen Ideen und Techniken direkt im Berufsalltag um. Das aus dem Anforderungsprofil

Führen und Motivieren von Verkäufern und das vertriebsorientierte Marketing in den Mittelpunkt, bevor im zweiten Modul die Vertriebsstrategien, das Zeit- und Selbstmanagement, die Präsentation und die Mitarbeiterauswahl folgen. In einem dritten Modul bringen die Referenten den Teilnehmern die Themen Training und Coaching von Verkäufern, Betriebswirtschaft, modernes Vertriebscontrolling sowie Vertriebs- und Außendienststeuerung nahe. Im letzten Modul geht es dann um Verkaufs- und Verhandlungsstrategien sowie um Rhetorik. »Natürlich werden die Inhalte ständig auf den Prüfstand gestellt und angepasst,

um die zukünftigen Herausforderungen zu berücksichtigen«, sagt Regina Kern. Der Anbieter Intem hat die Intervalle »Menschenführung für Vertriebsleiter« sowie »Der Vertriebsleiter als Coach seiner Mitarbeiter« bewusst an den Anfang des Lehrgangs gestellt. »Ein Vertriebsleiter sollte seine Mitarbeiter aktivitäten basiert und mit klaren Zielvereinbarungen steuern und sie als Coach auf dem Weg zur Zielerreichung unterstützend begleiten«, sagt Michael Letter, Ausbilder bei Intem, im zweiten, dem Coaching-Modul. »Eine erfolgreiche Vertriebsleiteraus- und -weiterbildung befindet sich immer auf Augenhöhe mit den neuesten Entwicklungen in Vertrieb und Verkauf«, ergänzt Institutsleiter Helmut Seßler. Die Teilnehmer lernen, den Vertrieb über Ziele und Kennzahlen zu steuern und beschäftigen sich mit Marketing, Akquisition und der strategischen Kundengewinnung sowie mit den Themen »Mitarbeiterauswahl, Personalfragen, Recht«, »Betriebswirtschaft« und »Präsentation, Rhetorik, Kommunikation«.

Hohe Qualitätsstandards

Die umfangreichen Inhalte lassen sich kaum von einem Ausbilder oder Trainer allein lehren. Während bei Alpha-Sales zwei Trainer tätig werden, ist bei Intem und der DVS Vielfalt Trumpf. Die Institute setzen sechs bzw. zwölf Ausbilder

ein. Die Ausbilder sind allesamt hoch qualifizierte Experten auf ihrem jeweiligen Gebiet und garantieren eine hohe Qualität bei den Schulungen. »Unsere Ausbilder schulen alle nach derselben Philosophie. Und sie begleiten die Teilnehmer auch außerhalb der Intervalle – per E-Mail und in einem Internet-Forum«, sagt Helmut Seßler: Die Vertriebsleiter könnten jederzeit Fragen stellen, Erfahrungen austauschen und ihre Umsetzungsergebnisse diskutieren. »Bei der DVS gilt die Relevanz für die Praxis vor Wissenschaftlichkeit«, betont Regina Kern. In 25 Jahren habe sich jede Menge Kompetenz angesammelt – von diesem Erfahrungsschatz sollen die Teilnehmer profitieren. Sie entwickeln zusammen mit den Trainern konkrete Lösungsansätze für ihren Führungsalltag im Vertrieb.

Für wen sind solche Aus- und Weiterbildungen interessant? Intem spricht sowohl angehende Führungskräfte als auch Vertriebsleiter an, die ihr Wissen auffrischen, einen qualifizierten Abschluss machen wollen oder neue Impulse für ihre anspruchsvolle Tätigkeit suchen. Die DVS-Schulung nennt sich dezidiert »Weiterbildung zum Verkaufsleiter«. Entsprechend setzt sich der Teilnehmerkreis aus Nachwuchs-Verkaufsleitern, Verkaufsleitern, Gebietsverkaufsleitern, Niederlassungsleitern und Außendienstleitern zusammen. Zuweilen bilden sich zwischen Flens-



LINKS Mehr Informationen zum Thema Aus- und Weiterbildung im Vertrieb erhalten Sie hier:

- www.bdvt.de/bdvt-verband/berufsbild-verkaufs-vertriebsleiter.html Auf der Verbandsseite steht viel Wissenswertes zum Thema.
- www.haufe-akademie.de/50.59 Die Haufe-Akademie setzt mit der Marke DVS einen Schwerpunkt auf den Vertrieb.
- www.intem.de/ausbildung/verkaufsleiterausbildung Das Institut Intem aus Mannheim setzt insbesondere auf die modulare Ausbildung.
- www.alphasales.de/Verkaufsleiter-Ausbildung/vertriebsleiter_Ausbildung.html Der Anbieter Alpha-Sales bildet aus zum »Geprüften Verkaufs-/Vertriebsleiter BDVT«.
- www.mobile-vertriebsakademie.de Die mobile Vertriebsakademie achtet auf die Praxistauglichkeit der Schulungen.

burg und Füssen auch Unternehmer weiter: So hat beispielsweise Geschäftsleiter Stephan Sonnen von der Düseldorfer Firma Sonnen-Herzog den Intem-Lehrgang besucht. »Für mich waren weniger die beruflichen Aspekte wichtig«, erläutert Sonnen. Vielmehr lägen die Gründe in der Errichtung einer zweiten Führungsebene »Die zwei neuen Gebietsverkaufsleiter werden in naher Zukunft sicherlich die gleiche Schulung absolvieren«, prognostiziert Sonnen.

redaktion@acquisa.de

• 1