

So funktioniert Sensemaking im Vertrieb.

21.09.2022, 10:32 | Wissenschaft, Forschung, Bildung

Pressemitteilung von: *S&P Unternehmerforum GmbH*

Presseagentur: *S&P Unternehmerforum GmbH*



Doch es gibt Hoffnung! Denn immer mehr Unternehmen erkennen, dass der Vertrieb nicht mehr so funktioniert wie früher.

Stattdessen muss man neue Wege finden, um die Kunden zu erreichen und zu überzeugen.

Eine dieser Möglichkeiten ist das so genannte Sensemaking. Aber was genau ist Sensemaking eigentlich? Und wie kann es dir beim Verkauf helfen?

Wir zeigen dir in diesem Blog-Artikel, was Sensemaking ist und warum es so wichtig für den Vertrieb ist!

1. Was ist Sensemaking?

Im Vertrieb ist es wichtig, schnell auf Veränderungen zu reagieren. Dazu ist es notwendig, die richtigen Schlüsse aus den vorhandenen Daten zu ziehen. Dies nennt man "Sensemaking". "Sensemaking" ist ein Prozess, bei dem wir Informationen so interpretieren und verarbeiten, dass sie für uns Sinn ergeben.

Wir versuchen also, aus den vorhandenen Daten die Bedeutung herauszulesen und sie in einen größeren Zusammenhang einzuordnen. In der Praxis bedeutet dies, dass wir beispielsweise einen Kundenanruf analysieren und versuchen herauszufinden, was der Kunde wirklich braucht. Auf Basis dieser Informationen können wir dann entscheiden, welches Produkt oder welche Dienstleistung am besten geeignet ist. Sensemaking ist also ein sehr wichtiger Prozess im Vertrieb,

da er uns hilft, schneller und effektiver auf Veränderungen zu reagieren.

2. Warum ist Sensemaking wichtig für den Vertrieb?

In unserem täglichen Leben treffen wir ständig auf Situationen, in denen wir uns fragen müssen, was eigentlich gerade passiert. Sei es beim Einkaufen, im Job oder privat mit Freunden und Familie - überall versuchen wir, die Dinge zu verstehen und einen Sinn darin zu sehen. Die Fähigkeit, aus Informationen einen Sinn zu machen (Sensemaking), ist daher von entscheidender Bedeutung für unseren Alltag.

Auch im Vertrieb spielt sie eine große Rolle: Beispielsweise müssen Verkäuferinnen und Verkäufer in kurzer Zeit erfassen, welchen Kundentypus sie vor sich haben und welche Strategie hier am besten funktioniert. In diesem Blogartikel erfahren Sie mehr über Sensemaking im Vertrieb: Wie es funktioniert und warum es so wichtig ist.

3. Wie kann sensemaking im Vertrieb angewendet werden?

Im Vertrieb ist es wichtig, sich ständig mit dem Kunden auseinanderzusetzen und zu verstehen, was er wirklich braucht. Dies erfordert ein hohes Maß an sozialer Kompetenz und die Fähigkeit, komplexe Zusammenhänge zu erfassen. Ein hilfreiches Konzept, um den Vertrieb effektiver zu gestalten, ist das sogenannte Sensemaking. Sensemaking beschreibt den Prozess, Informationen zu sammeln und diese so zu interpretieren, dass sie für die eigenen Handlungen Sinn ergeben.

Das Konzept des Sensemaking wurde ursprünglich von den Soziologen Karl Weick und Robert Daft entwickelt. In ihrem Buch "The Social Psychology of Organizing" beschreiben sie sensemaking als einen sozialen Prozess, durch den Individuen versuchen, die Welt um sich herum zu verstehen und zu interpretieren. In einer komplexen Umgebung ist es oft schwierig, genau zu wissen, was man tun soll. Sensemaking hilft uns dabei, indem es uns ermöglicht, die Situation um uns herum besser zu verstehen und unsere Handlungen danach auszurichten.

Um sensemaking im Vertrieb effektiv anwenden zu können, gibt es einige wichtige Schritte:

*1. Zunächst ist es wichtig, sich bewusst zu machen, welche Ziele man verfolgt. Welches Problem möchte man lösen? Welche Fragen möchte man beantworten? Ohne klare Ziele ist es schwer, relevante Informationen zu sammeln und diese richtig zu interpretieren.

*2. Anschließend gilt es, möglichst viele Informationen über die Situation zu sammeln. Dies kann durch Beobachtungen oder Gespräche mit Betroffenen geschehen. Je mehr Informationen man hat, desto leichter fällt es anschließend, die Situation richtig einzuschätzen.

*3. Danach ist es wichtig, die gesammelten Informationen sorgfältig auszuwerten und nur die relevantesten Fakten herauszufiltern. Oft ist es hilfreich, die Informationen mit anderen Menschen zu besprechen und gemeinsam nach Lösungsmöglichkeiten zu suchen.

*4. Zuletzt gilt es, auf Basis der gewonnen Insights Maßnahmen zu ergreifen und die Situation entsprechend zu beeinflussen. Dabei ist es wichtig, flexibel zu bleiben und auf neue Entwicklungen jederzeit reagieren zu können.

4. Beispiele für die Anwendung von sensemaking

Der Vertrieb ist die klassische Schnittstelle zwischen Unternehmen und Kunden. In diesem Bereich werden häufig große Datenmengen generiert, welche für die Unternehmensführung eine enorme Bedeutung haben. Diese Daten gilt es nun auszuwerten und zu interpretieren, um daraus die richtigen Schlüsse für die weitere Geschäftsentwicklung zu ziehen. Doch gerade in Zeiten des digitalen Wandels sind immer mehr Faktoren von Bedeutung und es wird immer schwerer, den Überblick zu behalten.

Daher ist sensemaking als Methode besonders relevant geworden. Sensemaking ist eine Methode der Interpretation von großen Datenmengen, bei der subjektive Erfahrungswerte und Emotionen mit einfließen. Die Ausgangsbasis ist dabei

immer ein bestimmtes Problem oder eine Fragestellung, auf welche mithilfe der sensemaking-Methode eine Lösung gefunden werden soll.

Die Stärke dieser Methode liegt darin, dass sie auch ungewöhnliche Perspektiven berücksichtigt und somit oft Lösungsmöglichkeit findet, an die man vorher noch gar nicht gedacht hatte. In Sachen Vertrieb bietet sensemaking also vielfältige Möglichkeit: Sei es bei der Suche nach neuem Kundentypen oder beim Aufspüren neuer Vertriebswege - mit Hilfe von sensemaking lassen sich auch in komplexeren Strukturen erfolgreiches Handeln identifizieren und umsetzen.

So funktioniert Sensemaking im Vertrieb.

✓ Lerne von den Besten

✓ Mit S+P Seminare erreichst du deine Ziele schneller

✓ Dein Schlüssel zum Erfolg

Seminar "Globaler Vertrieb auf der nächsten Stufe"

Verantwortlicher für diese Pressemitteilung:

S&P Unternehmerforum GmbH
Herr Achim Achim
Feringastr. 12 A
85774 Unterföhring
Deutschland

fon ..: +49 89 452 429 70 - 100
web ..: <https://sp-unternehmerforum.de/>
email : service@sp-unternehmerforum.de

Seminare + Online Schulungen + Inhouse Training

Du suchst Seminare und Online Schulungen? S+P Unternehmerforum ist ein innovativer Seminar-Anbieter für Nicht-Finanzunternehmen und Finanzunternehmen.

Die S+P Idee: Mit den S+P Seminaren setzt Du Lösungen ohne Umwege um und sicherst Deine Chancen.

Unsere Mission: Mit der S+P Tool Box das Beste für Dich und Dein Unternehmen schaffen.

ProvenExpert: S+P Seminare werden von den Teilnehmern mit 4,65 von 5 Sternen bewertet

Pressekontakt:

S&P Unternehmerforum GmbH
Herr Achim Schulz
Feringastr. 12A
85774 Unterföhring bei München

fon ..: +49 89 452 429 70 - 100
web ..: <https://sp-unternehmerforum.de/>
email : service@sp-unternehmerforum.de

Portrait

Seminare + Online Schulungen + Inhouse Training

Du suchst Seminare und Online Schulungen? S+P Unternehmerforum ist ein innovativer Seminar-Anbieter für Nicht-Finanzunternehmen und Finanzunternehmen.

Die S+P Idee: Mit den S+P Seminaren setzt Du Lösungen ohne Umwege um und sicherst Deine Chancen.

Unsere Mission: Mit der S+P Tool Box das Beste für Dich und Dein Unternehmen schaffen.

ProvenExpert: S+P Seminare werden von den Teilnehmern mit 4,65 von 5 Sternen bewertet

News-ID: 1234630 • Views: 704 (Stand: 24.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1234630/So-funktioniert-Sensemaking-im-Vertrieb-.html>