

Unternehmer oder Verkäufer?

08.05.2012, 09:16 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *b2b coach GmbH & Co. KG*

Unternehmer oder Verkäufer?

Ja, das ist eine gute Frage. Um es gleich vorweg zu nehmen. In kleineren und mittleren Unternehmen sind wir immer beides. Und doch. Nicht wenige Unternehmerr arbeiten 70 Stunden und mehr und bringen ihre Firma doch nicht so richtig voran. Woran liegt das?

Der große Mangel steckt im Selbstverständnis. Die meisten haben als Verkäufer begonnen. Und so war und sind sie 80 Prozent Verkäufer, 20 Prozent Innendienstler und null Prozent Unternehmer. Wenn Unternehmer eine Aufgabenliste machen, um sich einen Überblick über das Verrinnen ihrer Zeit zu verschaffen, kommt es oft zu dieser Verteilung.

Was macht nun den Unternehmer aus?

Dazu sind viele dicke Bücher geschrieben worden. Doch eigentlich ist es ganz einfach. Zum Aufzählen der Aufgaben braucht es keine fünf Finger:

- Ein klarer und langfristiger Traum
- Klarheit über die eigene Rolle als Unternehmer
- Den Gewinn in den Mittelpunkt der Planung und Betrachtung stellen
- Vorsätze mit äußerster Konsequenz umsetzen

Nicht nur im, sondern auch am Unternehmen arbeiten. Besonders eignet sich dafür im Alltag die strategische Pause. Gehen Sie einmal im Monat für einen halben Tag an eine Stelle, wo Sie sich pudelwohl fühlen. Nehmen Sie sich Zeit für ein wichtiges Thema. Beispiele:

Wie kann ich meinen Gewinn steigern?

Welche Kunden sind meine wichtigsten? Wie kann ich Sie stärker an mich binden?

Wie wirkungsvoll sind meine Vertriebskooperationen? Was kann ich besser machen?

Was kann ich an wen delegieren?

Wer könnte meine Nachfolge antreten?

Denken Sie in Ruhe nach. Lassen Sie sich Zeit. Schreiben Sie Ihre Gedanken auf. Machen Sie zum Schluss einen Aktionsplan. Am besten tragen Sie die Aufgaben samt Termine gleich in Ihren Zeitplaner ein.

Diese kleine Auszeit ist vortrefflich investiert! Sie wissen ja, wer zu nah an der Arbeit dran ist, wird nie richtig Geld verdienen. Und als Coach will ich hinzufügen: Sie sind selbst Ihr bester Coach.

Grüße aus dem Chiemgau

Alfons Breu

Portrait

Woher kommen Umsätze, Gehälter und Gewinne?

Von zufriedenen Kunden und von starken Verkäufern.

b2b coach unterstützt mittlere und große Unternehmen in Deutschland und Österreich. Unsere Leistungen konzentrieren sich auf sieben Herausforderungen im Vertrieb.

News-ID: 630659 • Views: 1072 (Stand: 27.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/630659/Unternehmer-oder-Verkaeufer.html>