

Das Verhalten der Spitzenverkäufer sichtbar machen

14.06.2012, 17:53 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *PETER HOLZER UNTERNEHMENSBERATUNG*

PETER HOLZER. UNTERNEHMENSBERATUNG

Köln – 14. Juni 2012

In der Führung von Verkaufsmannschaften stellt sich immer wieder die Frage, was den Spitzenverkäufer vom Durchschnitt unterscheidet. Die Antwort ist immer individuell und lässt sich nur herausfinden, indem man das Verhalten der Spitzenverkäufer modelliert (sog. „Modelling of Excellence“). Dadurch wird die Struktur seines Verhaltens sichtbar. Die Kollegen können nun systematisch trainiert werden, um ihr eigenes Verhalten durch diese neuen Verhaltensweisen zu ergänzen.

Im Verkauf werden die Mitarbeiter in fast allen Fällen durch Ziele und quantitative Erfolgskontrollen geführt. Dadurch bekommt der einzelne Verkäufer jedoch noch keine Antwort auf die Frage, wie er diese Ziele erreichen soll. Hinzu kommt, dass einige Verkäufer Spitzenleistung erzielen, während andere im Mittelmaß stecken bleiben. Indem wir das Verhalten der Top-Verkäufer modellieren, erhalten die Vertriebsleiter zusätzliche Werkzeuge, um ihre Vertriebsmannschaft weiterzuentwickeln.

Die Kunst des Modellierens kennen bereits die Menschen im Baby-Alter. Denn intuitiv wissen die Kleinkinder, wie sie am besten lernen. Dazu beobachten sie das Verhalten ihrer Bezugspersonen (z.B. Eltern) und machen das Beobachtete einfach nach. Im Berufsleben herrscht jedoch oft so viel Bewegung im Tagesgeschäft, dass für Verhaltenstraining so gut wie keine Zeit bleibt.

Die Peter Holzer Unternehmensberatung hat „Modellieren“ als ein neues Produkt in ihr Beratungsangebot aufgenommen. Modellieren bildete die Grundlage, um in den über 6.500 Gruppensituationen den körpersprachlichen Code zu entschlüsseln. Nun gibt die Peter Holzer Unternehmensberatung dieses Know-how an ihre Kunden weiter. Dadurch können die entscheidenden Muster der Top-Verkäufer schnell und strukturiert sichtbar gemacht werden. So erhalten die Unternehmen konkrete Trainingsempfehlungen, damit die Verkäufer ihr eigenes Verhaltensspektrum erweitern und dadurch die Vorgehensweisen der Spitzenleister adaptieren können.

Portrait

Die Peter Holzer Unternehmensberatung trainiert Geschäftsführer und Führungskräfte und unterstützt Firmen und Teams dabei, Spitzenleistung zu erzielen – in Führung, Präsentation und Verkauf. Die Erkenntnisse basieren auf der Analyse von über 6.500 Gruppensituationen auf vier Kontinenten. Die wenig bekannten, aber umso wirkungsvolleren

Muster der nonverbalen Intelligenz und Gruppendynamik helfen Unternehmen und Führungspersönlichkeiten dabei, Führung neu leben. Begleitet wird die Beratung durch ihren Beirat, Michael Grinder, dem weltweiten Pionier für nonverbale Kommunikation in Gruppensituationen.

News-ID: 640565 • Views: 812 (Stand: 22.09.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/640565/Das-Verhalten-der-Spitzenverkaeuer-sichtbar-machen.html>