Wachstum von Herstellern, Verkäufern, Fachhändlern und Franchisepartnern in umkämpften Märkten beschleunigen.

Nutzen von Gruppen-Coaching

Von Walter Eisele



Walter Eisele

Es gibt sie noch, die Unternehmen mit guten Produkten oder Dienstleistungen, vor allem wenn sie sich konsequent nach der EKS ausrichten. Das Wachstum kann fast nicht verhindert werden. Auf einmal kommt der Zeitpunkt wo das Unternehmen neue Verkäufer, Fachhändler oder Franchisenehmer benötigt. Das vormals so glänzend wachsende Unternehmer wird nun seiner ersten Belastungsprobe unterzogen, da trotz Vertriebs- und Marketingkonzept oder Franchisehandbuch die Abläufe aus den verschiedensten Gründen nicht so erfolgreich wie bisher in die Praxis umgesetzt werden. Was ist auf einmal passiert? Das Unternehmen hat nach wie vor das gleich gute Produkt oder Dienstleistung. In einigen Gebieten läuft es sehr-gut, andere sind eher durchschnittlich und bei einigen bewegt sich kaum etwas. Die angestrebten Umsatzziele werden zum ersten mal nicht erreicht. Wie kann eine solche Situation verbessert werden?

Durch Gruppen-Coaching werden schnell Veränderungsprozesse mit messbaren Ergebnissen in Gang gesetzt.

Wissen alleine reicht nicht

In Seminaren und auf Schulungen ist das nötige Wissen und die Vorgehensweise für den erfolgreichen Marktauftritt der Verkäufer, Fachhändler und Franchisenehmer vermittelt worden. Die entscheidende Frage lautet: "Warum wird dieses Wissen nicht von allen in die Praxis umgesetzt?"

Bequemlichkeit, Tagesgeschäft oder innerer Schweinehund

Oberflächlich betrachtet ist es immer ein Mix aus verschiedenen Gründen: Keine Zeit oder Geld; die geschulte Vorgehensweise wird anders umgesetzt; es liegt am Gebiet; die Mitarbeiter oder die Konjunktur sind schuld etc. Es gibt oberflächlich gesehen tausend Gründe, warum es nicht funktioniert. In Wirklichkeit sind es vielleicht drei bis fünf persönliche Engpässe die auf bestimmten Überzeugungen beruhen. Diese gilt es zu finden und zu verändern. Im Prinzip geht das ganz einfach.

Der individuelle Engpass

Zunächst ist einmal die individuelle Situation des Verkäufers, Fachhändlers oder Franchisenehmers mittels einer speziellen Checkliste festzustellen. Hierzu werden u.a. die Bereiche Marketing, Verkauf, persönliche Ziele, Führung besonders unter die Lupe genommen. Danach werden die Konsequenzen durchgesprochen, falls in Bereichen mit niedriger Bewertung keine Änderung vorgenommen wird. Hier baut der Teilnehmer selbst inneren Druck auf etwas zu verändern. Bei 3-4 Treffen pro Jahr erfahren sie von anderen Teilnehmern, dass sie mit ihren Problemen nicht alleine sind und hören von erfahrenen Kollegen unter Moderation des Coaches, wie die Engpässe erfolgreich bewältigt werden können. Auf diese Weise sparen die einzelnen Teilnehmer viel Geld und vor allem auch Zeit, denn sie müssen bestimmte Fehler nicht machen und können von erfolgreichen Vorgehensweisen der Kollegen profitieren. Erfahrungsgemäß entwickeln sich Teilnehmer an Gruppen-Coachings wesentlich schneller als Einzelkämpfer.

Wenig Aufwand mit Organisation

Initiiert werden solche Gruppen durch Unternehmen die ihre Vertriebsorganisation gezielt, individuell und professionell fördern wollen. Durchgeführt werden die Coachings von einem erfahrenen Coach, dessen Büro auch die gesamte Organisation abwickelt. Das Unternehmen wird dadurch von zusätzlichem Aufwand entlastet.

Hilfsmittel

Zur Durchführung von professionellen Gruppen-Coaching gehört ein individueller Fragebogen zur Ermittlung der jeweiligen Ist-Situation, ein Ordner mit speziellen Checklisten für Zielsetzungen und Verfolgung der Umsetzungsschritte, eine strukturierte kollegiale Beratung und eine telefonische Betreuung durch den Coach.

Warum ist Coaching erfolgreich? Die individuelle Zusammenarbeit des Coaches mit dem Teilnehmer geht tiefer als die Betreuung durch einen firmeninternen Vorgesetzten. Weiterhin öffnet sich der Teilnehmer mit seinen Ängsten, Zweifeln, Sorgen und Nöten gegenüber einem Coach mehr als z. B. einem Vertriebsleiter. Durch den gruppendynamischen Prozess sind die Teilnehmer auch ehrgeiziger ihre selbst gesteckten Ziele zu erreichen. Nicht zu unterschätzen ist der Spaßfaktor der sich einstellt, wenn selbst erlebt wird wie durch das Coaching initiierte Änderungen des Verhaltens zu Erfolg führen.

Was bietet Coaching?

Zunächst einmal erkennt jeder Teilnehmer seine individuellen Engpässe lernt wie er diese überwinden kann. Durch ein starkes Zusammengehörigkeitsgefühl in der Gruppe wird gegenseitiges Helfen selbstverständlich. Brandaktuelle Insidertipps zu Themen wie Verkauf, Marketing, Organisation, Mitarbeiterführung, Internet etc. werden ausgetauscht. Das bringt innerhalb kürzester Zeit mehr Kundenanfragen und Verkaufsabschlüsse. Für das Unternehmen ergibt sich daraus mehr Zukunftssicherheit und schnelleres Wachstum in der gesam-

ten Gruppe. Die berühmte EKS-Spirale dreht sich schneller.

Mit Coaching wird der individuelle Engpass bei Herstellern, Verkäufern, Fachhändlern und Franchisenehmern ermittelt und überwunden.

>Umsetzungshilfe < Der Tipp vom Coach www.strategie.net/download/tzs-4.pdf

In dieser Rubrik wird immer ein strategisches Thema anhand eines Praxisbeispiels behandelt und eine praktische Umsetzungshilfe in Form eines Downloads zur Verfügung gestellt. So kann der Leser seine jeweiligen Engpässe erkennen und überwinden.

Kontakt:

Walter Eisele, Strategie- & Managementcoach Telefon (052 52) 93 14 42 Telefax (0 52 52) 93 14 43 eisele@mittelstands-strategien.de

Onlineshop mit Zusatznutzen...

Erfolgstipps bei www.schoenherr.de

"Herzlich willkommen im Schönherr-Erfolgs-Shop! … denn wir bringen Sie auf neue Ideen. Sie finden in diesem Shop Produkte und Ideen, die Ihnen helfen, sich wirkungsvoller zu präsentieren und effektiver zu organisieren."

Das ist der Willkommenstext auf der Homepage der Firma Schönherr. Diese verkauft Laminiergeräte, Bindesysteme, Lanyards, Namensschilder, Präsentationsmittel, Bürobedarf, Computerzubehör, Kalender, Papiere, Schreibtischaccessoires, (Hör)bücher etc.

Um aber dem Besucher bzw. Kunden einen zusätzlichen Nutzen zu bieten, findet man auf der Homepage auch jede Menge Broschüren mit Tipps zu Zeit- und Wissensmanagement, Präsentation, Ziel-



planung und zu vielen anderen Themen zum kostenlosen Download. Dieser Zusatznutzen bindet den User an die Homepage und bietet einen Service, den man eigentlich nicht erwartet hat. Ein gutes Beispiel, um zusätzlichen Nutzen zu stiften. Besuchen Sie die Homepage und überzeugen Sie sich selbst.

Kennen Sie andere interessante Homepages mit Zusatznutzen für unsere Leser? Lassen Sie es uns wissen!