



Vorgesetzte und Mitarbeiter im Vertrieb sehen die Realität oft unterschiedlich:

Während ca. 65% der Verkaufsleiter glauben, in Ihrer Mannschaft herrsche Teamgeist, können das höchstens 30% der Verkäufer bestätigen.

Wie können Sie als Chef feststellen, dass Sie wirklich ein Team haben, statt einer Ansammlung von Einzelkämpfern?

1. Die Mitarbeiter fühlen sich einem gemeinsamen Ziel verpflichtet.
2. Die Strategie zur Zielerreichung ist allen bekannt und wird akzeptiert.
3. Die Mitarbeiter äußern offen ihre Meinung.
4. Die Mitarbeiter machen eigeninitiativ Vorschläge.
5. Die Mitarbeiter gehen respektvoll miteinander um und helfen sich gegenseitig.
6. Die Mitarbeiter sind stolz auf ihr Team und freuen sich, wenn sie gemeinsam etwas erreicht haben.
7. Die Teammitglieder achten darauf, dass jeder seinen Beitrag zum Teamerfolg leistet.
8. Die Mitarbeiter sind an allen Zahlen und Fakten über den Leistungsstand des Teams interessiert.
9. Es hat sich eine Rollenverteilung herausgebildet, die von den Teammitgliedern akzeptiert wird.

Wer lebt, als solle morgen erst das Leben beginnen, wer glaubt, dass morgen erst das Glück kommt, wird beides nicht erleben.

Pascal

Was passiert noch in einem Team?

- ▶ Es gibt immer einen informellen Führer (nicht der Vorgesetzte), der seine Kollegen beeinflusst.
- ▶ Die teamfähigsten Mitarbeiter sind nicht unbedingt die erfolgreichsten.
- ▶ Manche sind gruppendynamisch stärker, aber nicht besser als andere.
- ▶ In einem funktionierenden Team muss auch Platz für Querdenker sein. Das muss der Verkaufsleiter steuern.
- ▶ In einem funktionierenden Team können sich neue Mitarbeiter schneller entwickeln.

95% unseres Verhaltens erfolgt gewohnheitsmäßig. Unser Selbstbild und unsere Angewohnheiten stimmen meist überein. Die bewusste und gezielte Entwicklung neuer, besserer Angewohnheiten lässt die alten Angewohnheiten verschwinden.

Dr. med. Maxwell Maltz