



Praxisbuch Vertrieb: Die Strategie für maximale Vertriebseffizienz

Markus Milz

 **Download**

 **Online Lesen**

Praxisbuch Vertrieb: Die Strategie für maximale Vertriebseffizienz Markus Milz

 [Download Praxisbuch Vertrieb: Die Strategie für maximale Vertri ...pdf](#)

 [Read Online Praxisbuch Vertrieb: Die Strategie für maximale Vert ...pdf](#)

Praxisbuch Vertrieb: Die Strategie für maximale Vertriebseffizienz

Markus Milz

Praxisbuch Vertrieb: Die Strategie für maximale Vertriebseffizienz Markus Milz

Downloaden und kostenlos lesen Praxisbuch Vertrieb: Die Strategie für maximale Vertriebseffizienz Markus Milz

206 Seiten

Kurzbeschreibung

Der effiziente Vertrieb

In der Produktion folgt ein Schritt logisch auf den anderen - das Gleiche kann im Vertrieb gelingen. Dieses Buch zeigt wie: indem die Kernprozesse des Vertriebs vollständig in Sollprozesse überführt und deren Etappen auf konkrete Ziele, Handlungen, Verantwortlichkeiten und Maßnahmen heruntergebrochen werden. Der Autor erläutert, wie ein professioneller, kontinuierlicher Verbesserungsprozess (KVP) erstmals auch im Vertrieb möglich wird. So wird das gesamte Unternehmen in einen einzigartigen Organismus verwandelt, dessen Handeln vom Vertrieb bis zur Auslieferung und zum After-Sales-Service wie aus einem Guss erfolgt. Über den Autor und weitere Mitwirkende

Markus Milz, Gründer und Geschäftsführer der Unternehmensberatung Milz & Comp., ist einer der gefragtesten Fachleute, wenn es um Werkzeuge für die Wirtschaft geht. Der Mittelstandsexperte und sein Consultant-Team bieten Beratung, Konzeption, Umsetzung und Schulung aus einer Hand. Leseprobe. Abdruck erfolgt mit freundlicher Genehmigung der Rechteinhaber. Alle Rechte vorbehalten.

Kapitel 1

Die Vision

"Wir wissen wohl, was wir sind, aber nicht, was wir werden können."

William Shakespeare

Meine Einladung zu Ihrer Zukunft

Wenn ich in einem Vortrag oder in einem Gespräch äußere, "Der Vertrieb ist eines meiner Herzensthemen", ernte ich oft verwunderte und zugleich neugierige Blicke. Ist Vertrieb nicht etwas, das einfach da ist, etwas, das man nicht lieben, aber halbwegs vernünftig erledigen muss, um die guten Leistungen im Rest des Unternehmens nicht auf der letzten Meile zum Kunden überflüssig zu machen? Sollte ich nicht lieber große Visionen entwerfen oder neue Führungsmethoden entwickeln, als mich zu fragen, wie andere ihre Ware am effizientesten an die Frau und den Mann bringen? Meine Antwort ist immer die gleiche. Alle Menschen machen Vertrieb. Fast immer. Meist in eigener Sache und oft im privaten Bereich, versuchen sich selbst oder ihre Leistungen oder Qualitäten in einem guten oder besseren Licht darzustellen. Bezogen auf ein Unternehmen bedeutet das, dass das ganze Unternehmen ein Vertrieb ist, im Idealfall eine gut geölte Maschine, bei der jeder Handgriff den späteren Verkauf vorbereitet statt ihn zu erschweren. Vertrieb ist eine hochkomplexe Arbeit, in der viele spannende Herausforderungen warten. Die größte davon ist der Mensch, der Waren und Dienstleistungen kauft, sie aber zuvor auch designt und produziert.

Das Ergebnis dieser Liebe zum Vertrieb und zum unternehmerischen Erfolg halten Sie gerade in Händen. In dieses Buch sind viele Gedanken und ebenso viel Herzblut geflossen, um es so werden zu lassen, wie sie es jetzt erleben können. Und weil ich an die Zukunft und den Fortschritt glaube, weil in ihnen unser Leben mit all seinen Chancen noch offen vor uns liegt, ist dieses Buch auf dem Zeitstrahl nach vorn gerichtet. Es löst sich aus den Fesseln von Vergangenheit und Erinnerung und fordert dazu auf, den Erfolg eines Unternehmens im Potenzial der Zukunft zu suchen, statt es lediglich als eine begrenzte Erweiterung des Gestern zu verwalten.

Während der Arbeit an diesen Seiten wurde ich gebeten, mein persönliches Profil bei einer der wichtigsten und größten deutschsprachigen Redneragenturen zu aktualisieren, weil die Neuauflage des Jahreskatalogs anstand. Neu war, dass jeder Teilnehmer ein paar Sätze über seine Inspiration sagen sollte - über das, was ihn ganz persönlich bewegt, die Dinge zu tun, die er tut und vielleicht auch darüber, warum er sein Leben so gestaltet, wie er es führt.

Meine Antwort durfte 7 Zeilen mit je 64 Zeichen nicht überschreiten und die Schwierigkeit bestand nicht darin, eine gute Antwort zu finden. Die Herausforderung lautete: Was von all dem, das mich prägt, zeichnet mich als Mensch und Familienvater, als Berater, Trainer und Vortragsredner besonders aus? Was ist mein Leitstern, von dem ich mir beruflich und privat den Weg weisen lasse? Und wie bringe ich das in 448 Zeichen inklusive Leerstellen unter? Nach einigem Kopfzerbrechen entschied ich mich schließlich für das Folgende:

"Das Leben muss rückwärts verstanden, aber vorwärts gelebt werden." Dieses Kierkegaard-Zitat hat mich geprägt. Wer in der Vergangenheit lebt, verpasst ein Leben voll fantastischer Möglichkeiten. Deshalb unterstütze ich Menschen, ihr Potenzial auszuschöpfen. Und weil dazu gehört, Grenzen zu überschreiten, um Altes verstehen und Neues wagen zu können, erweitere ich reisend meinen Horizont durch die Begegnung mit faszinierenden Kulturen."

440 Zeichen - fast eine "Punktlandung", und je länger ich es reflektiere, desto sicherer bin ich mir, das Richtige destilliert und in wenige Worte gegossen zu haben. Natürlich war und ist da noch viel mehr, das ich hätte sagen können, aber in der gebotenen Kürze gelang es mir, das für mich Entscheidende auf den Punkt zu bringen. Vieles, ja alles davon, wird in diesem Buch eine große Rolle spielen.

Ich schätze die Vergangenheit. Sie ist das Fundament der Gegenwart und der Zukunft, und sie macht uns zu dem, der wir sind und werden. Sie ist die Voraussetzung der Möglichkeiten, die wir haben. Ein Vorteil der Vergangenheit gegenüber der Zukunft: Sie ist festgefügt und sicher. Man kann sich in ihr einrichten und Rechtfertigungen aus ihr ziehen, etwas Neues nicht zu wagen. Wer sich an seine Erinnerungen bindet, muss nicht die Unwägbarkeiten seiner Perspektiven fürchten. Für viele Menschen ist das ein praktikabler Weg, ihr Leben zu gestalten.

Für mich ist sie das Letztere nicht. Natürlich liefern Erinnerungen den Lernstoff, auf dessen Basis Zukunft gedeiht. Die Frage lautet nur, wie weit wir uns aus der Nicht-Revidierbarkeit des bereits Erlebten herauswagen, wenn wir verlockende Chancen wahrnehmen. Ein Erdhörnchen, das sich niemals weiter als ein paar Meter von seiner Höhle entfernt, muss mit dem kargen Angebot an Nüssen auskommen, das sich nah des Eingangs findet. Ein Baseballspieler, der an seiner Base klebt, bei jedem Schlag ängstlich ein paar Schritte sprintet, um beim ersten Zweifel reumütig zurückzukehren, wird niemals für ein Profiteam spielen. "Wer nicht wagt, der nicht gewinnt", sagt ein Sprichwort, das in vielen Sprachen existiert. Immerhin: Man kann auch mit wenigen Nüssen über die Runden kommen und ein ganz passabler Baseballspieler sein, wenn man nur die halbwegs sicheren Sprints riskiert.

Doch es existiert auch das Gegenteil: "Frisch gewagt ist halb gewonnen!", heißt es in Grimms Tapferen Schneiderlein, das einen ganz anderen Typus repräsentiert - den Abenteurer, den Neugierigen und Wagemutigen, den, der vor die Wahl zwischen Chance und Sicherheit gestellt, das Glück beim Schopf packt. Dieser Typus ist der Protagonist des Zukünftigen.

Mein Berater- und Rednerkollege Matthias Kolbusa hat in einem seiner Newsletter noch eine andere Sichtweise formuliert, die in der Tat so verstanden vielen Menschen das Leben sehr erschwert. Um seine Sichtweise zu veranschaulichen, stellt Kolbusa das Leben als Zeitstrahl dar, wobei ein Punkt auf dem

Zeitstrahl die Gegenwart, das Hier und Jetzt markiert. Links von diesem Punkt liegt die Vergangenheit, rechts davon findet die Zukunft statt. Doch nur selten, so Kolbusa, sind wir auch gedanklich bei diesem Punkt. Denn viel zu oft beschäftigen wir uns mit der Vergangenheit und mit nutzlosen "was wäre wenn ich mich seinerzeit so entschieden hätte"-Fragen und ärgern uns über Dinge, die nicht mehr zu ändern sind, oder wir befinden uns rechts von dem Punkt, in der Zukunft, und sorgen uns um Dinge, vor denen wir Angst haben, dass sie eintreten könnten, ohne zu bedenken, dass genauso wahrscheinlich eben auch eine viel bessere Zukunft stattfinden kann. Nämlich die, die wir aktiv gestalten. "Ärger = Vergangenheit", "Sorgen = Zukunft", so lautet die unglücklich machende und nicht anzuratende Lebensformel. Sich auf seinen Lorbeeren der Vergangenheit auszuruhen, ist auch nicht besser.

"Wer sich ärgert, akzeptiert nicht, was ist. Wer sich Sorgen macht, spinnt und hat noch nicht verstanden, dass dies einfach nur Gedanken und Gefühle sind. Und zwar unnütze Gedanken, die mit der Realität rein gar nichts zu tun haben", so führt Kolbusa aus.

Welchem Typ wollen wir angehören, nicht nur privat, sondern auch als Unternehmer? Was für eine Art Unternehmen wollen wir leiten oder welchem Typ als Mitarbeiter und Führungskraft angehören? Im Herzen wollen viele der Abenteurer sein, in der Praxis sagen sie "eigentlich ..." und wählen oft die sichere Bank. Dass dies so ist, liegt aber nicht ausschließlich daran, dass diese Menschen plötzlich zaudern, wenn ihnen das Arbeitsangebot eines Zukunftsunternehmens auf den Tisch flattert. Sie haben einfach gedanklich nicht die Wahl, weil die Zahl der Konservativen und Defensiven die Menge der Progressiven und Aggressiven um ein Vielfaches übersteigt. Und das ist nicht nur eine Frage der Philosophie, der inneren Einstellung, der "alten" Werte, der gemäßigten Ziele und gebremsten...

Download and Read Online Praxisbuch Vertrieb: Die Strategie für maximale Vertriebseffizienz Markus Milz #VC64RTUF9OI

Lesen Sie Praxisbuch Vertrieb: Die Strategie für maximale Vertriebseffizienz von Markus Milz für online ebookPraxisbuch Vertrieb: Die Strategie für maximale Vertriebseffizienz von Markus Milz Kostenlose PDF d0wnl0ad, Hörbücher, Bücher zu lesen, gute Bücher zu lesen, billige Bücher, gute Bücher, Online-Bücher, Bücher online, Buchbesprechungen epub, Bücher lesen online, Bücher online zu lesen, Online-Bibliothek, greatbooks zu lesen, PDF Beste Bücher zu lesen, Top-Bücher zu lesen Praxisbuch Vertrieb: Die Strategie für maximale Vertriebseffizienz von Markus Milz Bücher online zu lesen.Online Praxisbuch Vertrieb: Die Strategie für maximale Vertriebseffizienz von Markus Milz ebook PDF herunterladenPraxisbuch Vertrieb: Die Strategie für maximale Vertriebseffizienz von Markus Milz DocPraxisbuch Vertrieb: Die Strategie für maximale Vertriebseffizienz von Markus Milz MobipocketPraxisbuch Vertrieb: Die Strategie für maximale Vertriebseffizienz von Markus Milz EPub