

IMPULSGEBER

AUSGABE 03

WERT STEIGE RUNG

LEBEN STATT
SCHÄTZEN

LEIDENSCHAFT
DER
EXTRAKLASSE!

vertriebsimpuls [!]

Unternehmens- und
Personalentwicklung



EDITORIAL

VIER DIE SECHS KAUFMOTIVE

MEHR MOTIVATION DURCH MEHR EMOTION

SECHS WERTE FÜRS LEBEN

EINE LEBENSWERTE ORGANISATION

ACHT UNSERE EXPERTEN

IHR STETIGER BEGLEITER IM PROZESS

LIEBE GESCHÄFTSPARTNER VON VERTRIEBSIMPULS, LIEBE UMSETZUNGS- UND ERFOLGSHUNGRIGE,

Gerade jetzt, bei der Vorbereitung Ihrer dritten Ausgabe des ImpulsGeber, wurde mir einmal mehr bewusst, was uns in der täglichen Lebenszeit fehlt – die Selbstreflektion, die uns zum Handeln befähigt.

Wir bei Vertriebsimpuls lieben den Erfolg unserer Kunden – in seiner ganz individuellen Ausprägung. Denn: ob schneller, größer, genauer, langfristiger oder komfortabler ... was Ihren Erfolg bestimmt, bestimmen Sie selbst.

Trotz des allgegenwärtigen Innovationsstrebens bleibe ich bei einigen Themen

ganz ›old school‹, etwa bei diesem wichtigen Punkt: dem Lernen durch Vorleben. Dazu möchte ich Ihnen ein wirklich prägendes Erlebnis schildern.

Auf einer Reise durch Schweden mit einem Camper kam ich an einen der unzähligen Traumplätze, die dieses großartige Land für Outdoor-Freunde wie mich bereithält. Als ich mich dort nun am Empfang anmelden wollte, war ich etwas verunsichert, weil ich noch gar nicht wusste, wie lange ich bleiben wollte.

Als ich, gut organisiert mit gezücktem Personalausweis, Kautionskarte, Kennzeichen und

weitere Dokumente griffbereit, diese Unklarheit in meinem Reiseplan kleinlaut ansprach, lächelte mich die Dame am Empfang nur an und sagte: »Du entscheidest einfach von Moment zu Moment, wie lange du bei uns bleiben möchtest!«

Es versteht sich von selbst, dass von da an alles sehr unbürokratisch gehandhabt wurde. Bis zu meiner Abreise wusste die Platzverwaltung von mir nichts weiter als meinen Vornamen.

Unzählige Male habe ich dieses wunderbare Erlebnis nun schon mit Anderen geteilt, auch ungefragt. Am Anfang dachte ich noch

> LOYALITÄT SCHAFFT VERTRAUEN

einfach, dass mich diese Art von Lockerheit einfach begeistert. Dann aber verstand ich, dass es hier um etwas Größeres ging: Um die Macht von Vertrauen, einer der schönsten Wertsendungen und Botschaften an den Menschen überhaupt!

Für mich war dieses kleine, aber unendlich wertvolle Erlebnis ein Impuls, selbst Vertrauen zu fassen, Vertrauen zu den eigenen Erfahrungen. Und zu diesen Erfahrungen gehört, dass wir wirklich lebenswerte unternehmerische Organisationen brauchen, für alle Menschen, die in diesen arbeiten, wirken und leben, und für alle Menschen, die mit diesen Organisationen als Partner oder Kunden verbunden sind. Die Schlüssel dazu, Unternehmen in Lebensräume zu verwandeln, liegt in der konkreten Umsetzung von Erfahrungen. Denn oft sind Unternehmen und andere Organisationen Wissensriesen, zugleich aber Umsetzungszwerge. Wir wollen Ihnen zeigen, wie Sie nicht nur handlungsfähig werden, sondern tatsächlich zu handeln beginnen.

Sie wissen genauso gut wie wir: neue Formen der Organisation werden gebraucht – wir müssen uns im Inneren verändern, um den Veränderungen im Außen gerecht zu werden. Denn sonst müssen wir die Konsequenzen des Fachkräftemangels tragen, der in Unternehmerkreise seit Jahrzehnten diskutiert wird, für den aber bisher keine effektiven Lösungen entwickelt wurden.

Nur erschütternde 5-7 % ihrer Zeit nehmen sich Führungskräfte für die Mitarbeiterführung. Wahrscheinlich ist es bei Ihnen nicht anders. Dass heute 65% der Mitarbeiter gestresster sind als früher, und sie zu 35% als Ursache dafür die jeweiligen Führungskräfte benennen, kann nicht verwundern. Doch es ist möglich, diese Frust-Energie in Leistungs-Energie umzuwandeln – wenn Sie beginnen, zu handeln.

Loyalität schafft Vertrauen. Diese Werte geben Menschen Orientierung – und bestärken sie darin, endlich wieder mutig, und zwar wirklich mutig zu sein! Alle Innovationen entstehen durch MUT. Den Mut zu reflektieren, den Mut für Neues, den Mut für die Andersartigkeit, den Mut, eigene Handlungsmotive zu leben und dadurch die eigene Motivation zu steigern.

Wir verbringen einen Großteil unserer Lebenszeit mit Arbeit – die ganz selbstverständlich auch unser persönliches und privates Umfeld beeinflusst. Unser Gefühlsleben während der Arbeitszeit

beeinflusst maßgeblich die gesamten 24 Stunden unseres Tages. Glücklich arbeiten bedeutet also auch glücklich leben. Wir müssen also die Arbeitswelt Schritt für Schritt an den Menschen, an das Individuum anpassen – nicht umgekehrt!

Anstatt Arbeits- und Freizeit zu trennen, schaffen wir deren Verschmelzung hin zu einer einheitlichen, erfüllten Lebenszeit.

Lassen Sie uns gemeinsam den ersten Impuls für diesen Weg setzen – der immer mit dem ersten Schritt beginnt. Und hier können wir, wie ich selbst auf meiner Camper-Reise erleben durfte, viel von den Skandinaviern lernen, den nachweislich glücklichsten Menschen der Welt – beruflich und privat.

Die kleine Geschichte am Campingplatz zeigt, wie viel Emotion durch Vertrauen entstehen kann, welche langanhaltende Wirkung Vertrauen hat, und dass es Menschen gibt, die Vertrauen selbstverständlich leben. Diese Menschen können gar nicht ›out of the box‹ denken, denn dort gibt es keine ›box‹. Diese Menschen glauben an die Kraft des ›be yourself!‹

Wenn 90% der Menschen durch Vertrauen respektvoll und wertschätzend mit Anderen umgehen, sollten die 10%, die genau dies nicht tun, uns nicht zu Angst, Unsicherheit, Eingrenzung und Polarisierung führen. Diese sind unnötiger Ballast.

Es ist neurowissenschaftlich erwiesen, dass unser Gehirn irrelevante Informationen hocheffizient zu löschen vermag – weil sie Energiefresser darstellen. Wissen, das nicht handelnd eingesetzt wird, steht dann nicht mehr zur Verfügung. Lassen wir uns in unserer Handlungsfreiheit also nicht durch die irrelevanten 10% einschränken.

Lassen Sie uns voller Energie nur das nutzen, was wir wirklich brauchen – und mehr und mehr gemeinsam den Umsetzungsriesen gestalten, auf dem Weg zu einer lebenswerten Organisation, in der der Mensch wieder Mensch sein darf ... für ein ›mehr‹ an Menschlichkeit und für immer mehr Menschen.



Ihr Achim Jaeger

MEHR MOTIVATION DURCH MEHR EMOTION: DIE SECHS KAUFMOTIVE

01 GEWINN

02 SICHERHEIT

03 KOMFORT

04 FREIHEIT

05 BEZIEHUNG

06 PRESTIGE

Nicht zuhören, um zu antworten – sondern zuhören, um zu verstehen.

Viele Menschen verstehen ›Zuhören‹ einfach nur als die höfliche Wartezeit, bis sie selbst wieder sprechen dürfen – und das ist kein Grund, sich zu schämen. Denn diese Kommunikationshaltung wird ganz unbewusst eingenommen und ist durchaus natürlich.

Alles, was wir wahrnehmen, gleichen wir ständig mit unseren Erwartungen und Werten ab und ordnen Botschaften diesen vorgefertigten Bewertungsmustern zu.

Nicht selten führt das aber dazu, dass die eigentlichen Motive und Ziele unseres Gegenübers dabei vollkommen entstellt werden: Wir antizipieren die Aussagen unserer Kommunikationspartner und verarbeiten deren verbale und non-verbale Signale nur noch oberflächlich, etwa so, wie man einen Film anschaut, dessen Ausgang man schon genau zu kennen glaubt.

Man kann diese Unfähigkeit zum ergebnisoffenen Austausch träge nennen, oder aber auch ökonomisch – denn auf den ersten Blick lassen sich so viel Zeit und Kraft sparen. Nichts anderes nämlich braucht echte Empathie – die Bereitschaft sich viel Zeit für den Anderen zu nehmen und wirklich

mit voller Energie auf ein tieferes gegenseitiges Verständnis hinzuarbeiten. Das kann anstrengend sein ... Der Zeit- und Energieeinsatz aber lohnt sich, und zwar auf vielen Ebenen. Denn was uns kurzfristig zeitsparend und effizient erscheint, ist es längst nicht auch langfristig. Nur wer sein Gegenüber wirklich versteht, schafft echtes Vertrauen, schafft ein tragfähiges Fundament der Kommunikation, schafft zielgerichtetes Verstehen. Dabei gilt: ein offenes Ohr ist gut, zwei offene Ohren sind besser – am besten aber ist ein offener Geist, unvoreingenommen und aufnahmefähig.

» **NUR WER SEIN GEGENÜBER WIRKLICH VERSTEHT, SCHAFFT ECHTES VERTRAUEN.**

«

Jeder Mensch ist dazu in der Lage, durch verstehendes, aktives Lesen seines Gegenübers eine ganz neue Dimension des kommunikativen Miteinanders zu erreichen. Darin liegt ganz allgemein die große Chance für ein erfüllteres, reicheres und spannenderes Leben – und die Chance, unternehmerischen Erfolg zu sichern.

Denn: wer die wahren Motive kennt, die für die Entscheidung eines Kunden für ein bestimmtes Produkt oder eine bestimmte Leistung stehen, wird die eigenen Verkaufs- und Vertriebsinteressen mit den Bedürfnissen des Kunden effektiv harmonisieren, und so den Abschluss zielsicher herbeiführen. Wer Rücksicht auf die Motivation eines möglichen Kunden nimmt, beweist diesem gegenüber eine spürbare Wertschätzung und wird so Motivation durch Emotion in Realisation überführen.

Motive zuverlässig erkennen – Motivation nachhaltig steigern.

In langjährigen Erfahrungen im Umgang mit Kunden, Vertriebs- und Verkaufskräften und

_ Handlungsmotive von Menschen zuverlässig erkennen

_ Kaufmotive von Kunden erfolgsfördernd in eigene Verkaufsmotive übertragen

_ Ungenutzte Marktpotenziale Ihres Unternehmens erkennen

_ Wachstum durch systematische Bearbeitung Ihres gesamten Kunden-/ Intressentenportfolios

_ Kaufmotivation von Kunden steigern

nicht zuletzt Führungskräften haben wir erkannt, dass sich die Handlungsmotive von Interessenten an Produkten oder Dienstleistungen in sechs zentralen Kaufmotiven abbilden lassen. Diese dürfen keinesfalls als starre Schubladen verstanden werden, aber als ein hochzuverlässiger Leitfaden der systematischen Kundengewinnung und -bindung:

Einige dieser Motive werden Ihnen unmittelbar einleuchten oder vertraut erscheinen, andere weniger. Genauso verhält es sich auch mit Ihren Kunden: Jedes der sechs Kaufmotive ist bei jedem Kunden unterschiedlich stark ausgeprägt – aber in der Summe kommt allen die gleiche, große Bedeutung zu.

»
**MOTIVE KENNEN
UND MOTIVATION
STEIGERN!**
«

Deshalb ist es so wichtig, dass Ihre Vertriebs- und Verkaufskräfte ihre Kommunikation nicht allein auf jene Kaufmotive ausrichten, die ihnen selbst wichtig erscheinen. Vergessen Sie nie: auch Ihre Mitarbeiter sind Menschen mit ihren ganz individuellen Handlungsmotiven – und auch Ihre Mitarbeiter suchen, wie die allermeisten Menschen, bewusst oder unbewusst nach leichten und vertrauten Wegen.

Ermöglichen Sie Ihrer Salesforce, das Potential Ihres Unternehmens voll auszuschöpfen – indem Sie das Potential aller sechs Kauf-

motive voll ausschöpfen. Denn nur wer Motive kennt, kann Motivation steigern. Genau hier liegt der wesentliche Perspektivwechsel, der die Philosophie von Vertriebsimpuls auszeichnet:

Weg von einer isolierten Verkaufsmotivation auf Seiten des Anbieters von Dienstleistungen und Produkten, hin zu einem tieferen Verständnis der Kaufmotivation beim Interessenten.

Wir zeigen Ihnen nicht nur, wie Sie die entscheidenden erst- und zweitrangigen Kaufmotive Ihrer Kunden durch geschulte, offene Kommunikation schnell und zuverlässig erkennen, sondern auch, wo Ihre Vertriebs- oder Verkaufsmannschaft diese Motive vielleicht bereits erfolgreich erkannt hat. Vor allem aber schulen wir Sie und Ihre Mitarbeiter darin, wirklich das ganze Spektrum motivgesteuerter Kommunikation zu nutzen.

Wir schaffen gemeinsam eine ganzheitliche Neuausrichtung von Vertrieb und Marketing auf die sechs zentralen Kaufmotive, um ihr gesamtes Marktpotential wirklich auszuschöpfen. Dieser Veränderungsprozess wirkt hoch-effizient nach innen, durch eine klar motivgesteuerte Führung von Mitarbeitern, und hoch-effektiv nach Außen, durch die zielgerichtet empathische Ansprache von potenziellen Kunden. Erfahren Sie jetzt, was im Detail hinter jedem der sechs Kaufmotive steckt, und wie sie dieses Wissen zum Besten Ihres Unternehmens, aber auch zum Besten Ihrer Kunden anwenden. Für bleibenden Erfolg, mit Kunden, die bleiben ...

**TESTEN SIE JETZT
UNSEREN ONLINE
VERTRIEBSTEST:**

Entdecken Sie Kundenbeziehungen aus dem Blickwinkel Ihrer eigenen >Handlungsmotive< und lassen Sie sich überraschen!

www.vertriebsimpuls.de/vertriebstest



WERTE FÜR LEBEN – UND EINE LEBENS- WERTE ORGA- NISATION

Wer Menschen bemächtigen und befähigen will, der muss sein Urvertrauen wiederfinden.

Ein Vertrauen, das eine aufrichtige Wertschätzung ist, für Alle, die man zu einem wichtigen Teil der eigenen Lebenszeit machen möchte ... von der wiederum die Arbeitszeit einen riesigen Teil einnimmt.

In Unternehmen und anderen Organisationsformen gilt das Gleiche, was im außerberuflichen Miteinander gilt:

Vertrauen braucht Mut, die Bereitschaft, mit Fehlern und Enttäuschungen fruchtbar umzugehen und eine offene Experimentierkultur zu erhalten.

Vertrauen kennt keine echte Alternative. Sonst werden Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in starre Strukturen gepresst, in Rahmen, die regelrecht antiquarisch sind ... es kann dabei nicht verwundern, dass so das Bild, das sich Menschen von ihrem Arbeitsleben machen, sehr schief hängt.

Wir wollen die engen Rahmen von Misstrauen und Konformität sprengen, damit sich das ›big picture‹ voll entfalten kann: Mit revolutionärer Einfachheit und gesundem Pragmatismus das Arbeitsleben dem Menschen anpassen – nicht umgekehrt.

Freiheit meint Verantwortung

Freiheit ist immer die Freiheit der Entscheidung – für ein selbstbestimmtes ›Ja‹, ein selbstbestimmtes ›Nein‹ oder aber ein selbstbestimmtes ›Vielleicht‹. Denn auch das Eingeständnis, noch nicht über alle entscheidungsrelevanten Informationen zu verfügen, kann ein Ausdruck von Verantwortungsbewusstsein und Kompetenz sein.

Wenn wir lernen, zuzuhören, um wirklich zu verstehen, statt zuzuhören, um reflexhaft Antworten zu geben, beweisen wir Vertrauen in die Fähigkeiten unseres Gegenübers

... und befreien uns selbst mit Hilfe Anderer von eingeengten Denk- und Handlungsmustern. Zugleich fördern und fordern wir durch diese Offenheit die Potentiale unseres Gegenübers. Das ist nicht einfach eine ›Win-Win‹-Situation, in der beide Seiten ein bisschen für sich profitieren. Durch Vertrauen entsteht vielmehr ein bleibender, gemeinsamer Gewinn – größer als alles, was wir erreichen, wenn wir allein auf uns vertrauen.

Alles beginnt mit Wertschätzung

›Ist doch alles selbstverständlich‹ – mag man vielleicht denken. Aber die Realität ist in Unternehmen oft eine andere. Von hochrangigen Führungskräften bis zu den vermeintlich ›einfachen‹ Mitarbeitern und wieder zurück. Selbst unter Kollegen oder zwischen Abteilungen, die auf gleichen Stufen der Unternehmenshierarchie stehen, sind Vertrauen und Wertschätzung oft nur schwach ausgeprägt.

Welche Konsequenzen das hat, zeigt die aktuelle Studie der ManpowerGroup zum Thema ›Wechselbereitschaft zu neuen Arbeitgebern‹. Hier liegt die fehlende Anerkennung von individuellen Leistungen auf Platz 2 der wichtigsten Gründe für einen Arbeitsplatzwechsel! Das ist eine alarmierende Nachricht in Zeiten des ausgeprägten Mangels an erfahrenen Arbeitskräften.

Eine noch größere Rolle spielen wechselseitige Wertschätzung und Vertrauen der genannten Studie zufolge im Bereich der Arbeitsmotivation. Hier steht das gestörte Binnenverhältnis zwischen Führungskraft und Mitarbeiter unangefochten auf Platz 1 der größten Motivationsbremsen.

Die Werte Ihres Gegenübers zu schätzen und respektieren ist ein sehr guter Anfang, um mit einigen wenigen Prozent Zeitinvestition hundertprozentig zu profitieren. Diese Werte aber wirklich zu verstehen und sie zu priorisieren ist die eigentliche Voraussetzung dafür, Werte auch zu leben. Nur so wird die Zusammen-

DIE GRUNDSÄTZE EINER LEBENS- WERTEN ORGA- NISATION:

Der Grundsatz des positiven Menschenbilds: 90% aller Menschen honorieren die Gewährung von Freiheiten durch ein deutlich gesteigertes Verantwortungsbewusstsein.

Der Grundsatz der Bescheidenheit: Nur, wenn durch alle unternehmerischen Hierarchien hindurch ein Miteinander auf Augenhöhe gegeben ist, schöpfen wirklich alle Mitarbeiter das Vertrauen, ihre eigene Meinung zu äußern – und damit vielleicht die entscheidenden Impulse für Ihr Unternehmen zu setzen.

Der Grundsatz des Beziehungsmanagements: Wenn die Grenzen zwischen privaten und beruflichen Lebenswelten durchlässig werden, steigt die Identifikation von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern mit ihrem Unternehmen – und die Bereitschaft, Nähe und Nahbarkeit zuzulassen, für ein offenes, menschliches Miteinander.

Der Grundsatz des gelebten Individualismus: Ein Kollektiv von Individualisten sollte kein Schreckensszenario sein. Wem es gelingt, die richtigen Menschen mit ihren ganz eigenen Stärken, Schwächen und Vorstellungen zu einer echten Einheit zusammenzuführen, der erschafft die stärksten Teams. Wer das ICH kennt, kann das WIR leben.

führung aller Werte innerhalb eines Unternehmens ein Ganzes, das weit mehr ist, als die reine Summe verschiedener Wertvorstellungen: eine lebenswerte Organisation.

›**Think outside the Box**‹ – das ist schnell und leicht gesagt, wenn kreative Impulse gebraucht werden. Aber: ist es wirklich unvermeidbar, dass wir im alltäglichen Leben und Arbeiten in einer ›Box‹ gefangen sind? Die Wände dieser ›Box‹ sind nichts weiter als Kontrollzwang. Doch wenn wir beginnen, Vertrauen aufzubauen, werden wir diese Wände schrittweise abbauen.

›**Be you!**‹ – diese simple Formel ist der Garant dafür, dass unser Gegenüber und wir selbst uns wieder trauen, die richtigen Fragen zu stellen und am Ende die entscheidenden Antworten zu geben.

WAS UNTERNEHMEN KONKRET TUN KÖNNEN, UM LEBENDIGKEIT, LEICHTIGKEIT UND LEBENSGLÜCK ZU FÖRDERN:

Menschlichkeit leben: Auf die individuellen Bedürfnisse im Privaten und Beruflichen wird Rücksicht genommen – und zwar in allen Teilen des Unternehmens.

Transparenz und Ehrlichkeit leben: Ein ehrliches Miteinander im offenen Dialog wird gepflegt, damit Energie in die richtigen Bahnen gelenkt wird.

Vertrauen statt Kontrolle leben: Ein positives Menschenbild erlaubt die Gewährung von Freiheit und Vertrauen – nicht zuletzt das Vertrauen darauf, dass nur freie Menschen ihr Bestes geben werden, um gemeinsame Ziele zu erreichen.

›**Be real**‹ – **Eigenarten leben (und zeigen):** Die Kommunikation von Schwächen und Fehlern wird gepflegt und gefördert. So wird gegenseitige Hilfe eine ganz natürliche Folge persönlicher Verbundenheit.

Gleichheit leben: Augenhöhe geht durch die Ohren. Echtes Zuhören ist das Ziel – auch für Meinungen, die abseits des Mainstreams liegen, oder abseits der eigenen Abteilung oder Vergütungsstufe Gemeinschaftssinn leben – Selbstbewusste Individualisten werden durch respektvollen und wertschätzenden Umgang zu unschlagbaren Teams verbunden.

Risiko und Experimentierfreude leben – das Unerwartete wird zuallererst als Chance auf etwas Neues betrachtet. Kurzfristiges Scheitern wird so zu langfristigen Erfahrungswerten.

DIE GRUNDSÄTZE DER UNTERNEHMERISCHEN WERTSCHÖPFUNG:

– Ein lebenswerter Arbeitsplatz schafft wertvolle Unternehmen

– Freiheit schafft Flexibilität

– Vertrauen schafft Verantwortungsbewusstsein.



Einfachmachen durch einfach machen: Veränderung will gewollt werden!

Vertrauen, Selbstbewusstsein und Mut – das sind die wichtigsten ›Tatwerkzeuge!‹ Allein, wenn wir uns vertrauensvoll näherkommen, nur wenn wir bereit sind, mutig Schwächen zu zeigen, können wir beginnen, wirklich Handelnde zu werden. Schenken Sie Vertrauen – Ihren Mitarbeitern, Ihren Kollegen ... und erhalten Sie ein noch viel größeres Geschenk zurück: das Geschenk, Neues lernen zu dürfen.

»
VERTRAUEN KENNT KEINE ECHE ALTERNATIVE.

«

Natürlich – etwas voller Vertrauen zu tun, ist immer ein Sprung ins kalte Wasser. Aber wer sein Leben lang nur mit Fingerspitzen prüft, wie kalt das Wasser genau ist, der wird nie erfahren, wie befreiend, erfrischend und belebend es ist, mit der Arschbombe ins Eiswasser springen!

UNSERE EXPERTEN

IHR STETIGER BEGLEITER IM PROZESS

Sie kommen und sind dort wo Sie sind: Experten in ihrem Bereich. Selbstverständlich für Trainings und Beratung mit einer Leidenschaft der Extraklasse.



ACHIM JAEGER

»
Expertainment, Wissensvermittlung mit Unterhaltungswert – sorgt für nachhaltige Ergebnisse.
«



RUDY KLOPSCH

»
Wer Andere kennt ist klug; wer sich selbst kennt ist weise.
«

BORIS HEIZER

»
Aufmerksamkeit + Achtsamkeit = Präsenz
«



FRED BAUMSTEIGER

»
Mitarbeiterpotenziale erkennen, heben und fördern.
«



PROF. DR. BJÖRN RAUPACH

»
Miteinander Stärken stärken.
«



TELEFON: +49 (0) 89 - 9789 4340
MOBIL: +49 172 - 633 28 06
TELEFAX: +49 (0) 89 - 9789 4339

INFO@VERTRIEBSIMPULS.DE
WWW.FACEBOOK.COM/VERTRIEBSIMPULS

vertriebsimpuls [!]

Unternehmens- und
Personalentwicklung