



Der Berufsverband
für Training, Beratung
und Coaching

News
& Facts

Das Erfolgsgeheimnis für erfolgreichen Vertrieb,

liebe Leserin, lieber Leser,

ich habe es gefunden. Und teile es gerne mit Ihnen. Ganz gleich, ob im B to B- oder im B to C-Vertrieb, die Formel passt:

$$\begin{array}{rcl} & \text{Verantwortung} & \\ + & \text{Selbstbewusstsein} & \\ \hline = & \text{Erfolg} & \end{array}$$

Verantwortung bedeutet in diesem Kontext für mich, dass ein Mensch mit Herzblut seine Ziele verfolgt, die Unternehmensinteressen mit den Kundeninteressen in Einklang bringt und nachhaltig für die Entwicklung des Kunden, des Unternehmens, für das die Person steht und die eigene Entwicklung einsteht.

Selbstbewusstsein bedeutet für mich, sich seiner eigenen Fähigkeiten und Stärken bewusst zu sein, die persönlichen Wirkungsmittel gezielt zu nutzen und sich empathisch auf sein Gegenüber einzustellen. Gleichzeitig bedeutet es auch, für die angebotene Leistung und Lösung einzustehen und diese sicher zu vertreten.

Sie vermissen nun Themen wie Fach- oder Methodenkompetenz? Klar, das ist hilfreich und wichtig. Doch ohne die Aspekte Verantwortung und Selbstbewusstsein bleibt nachhaltiger vertrieblicher Erfolg ein Zufall. Gelingt es in der Weiterbildung, den Mitarbeitenden die Verantwortung zu übergeben (so dass diese sie auch auf Dauer annehmen) und die Mitarbeitenden zu mehr Selbstbewusstsein zu führen, dann ist der Erfolg die unvermeidliche Folge, weil der Mensch sich selbst folgt. So gestärkt ist der Erfolg im Vertrieb unvermeidbar.

Die Aufgabe der Wegbegleiterinnen und -begleiter ist es aus meiner Sicht, diese beiden Aspekte zu fördern und dauerhaft auszubauen. Keine ganz so leichte Aufgabe. Und das ist auch in Zeiten der digitalen Transformation der Auftrag an alle in Training, Coaching, Personalentwicklung und Beratung, die mit Vertrieblerinnen und Vertrieblern zu tun haben. Idealerweise schaffen Sie einen Rahmen, der Selbstentwicklung schafft und damit eine tatsächliche Verantwortungsübernahme durch die Mitarbeitenden ermöglicht.

Wie sehen Sie diese Formel? Ich freue mich auf Ihre Meinungen und Antworten an info@bdvt.de.

In dieser Woche haben wir wichtige weiteren Weichen für den Europäischen Preis für Training, Beratung und Coaching gestellt: der Messestand ist gebucht, das Messestandkonzept steht und unser Jurychef, Stefan Häseli hat in Abstimmung mit dem Präsidium eine kompetente Jury zusammengestellt. Lassen Sie sich überraschen, es sind tolle Expertinnen und Experten an Bord. Haben Sie Ihre Einreichung schon vorbereitet? [Hier finden Sie die passenden Informationen.](#)

Eine gute Zeit und herausragende Vertriebsfolge wünscht Ihnen Ihr

Stephan Gingter
Präsident BDVT e.V.