

NETWORK-KARRIERE

EUROPAS GRÖSSTE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB



CHRISTIAN WULFF:

„ICH WÜRD
ES IMMER
WIEDER
GENAUSO
MACHEN“

Dirk Ulaszewski:
Emmi-Club: Die Zukunft
selbstbestimmter
Mundgesundheit hat
begonnen.



Franz Gaag:
ASEA: „Unsere Berater können
an Produkte glauben, die
das Leben verändern.“



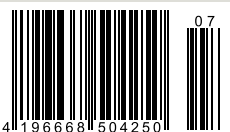
Holger Schroth:
Emirates Palace Hotel:
Direktvertriebe entdecken
das schönste Hotel der
Welt für sich.



Eva Brenner:
Vorwerk: Kleine Tools mit großer Wirkung.
Die neue Marke „Twercs“.



NETWORK-
KARRIERE
VERBINDET



49 AUS 6 – KNACKEN SIE DEN TEAM-JACKPOT

„Teure Schuhe sind Rudeltiere!“, eröffnete mir meine Frau beim letzten Einkauf. Nachdem eine Frau im Durchschnitt jedes Jahr 16 Paar Schuhe kauft, mag das wohl stimmen. Endlich ein Grund mehr die Ausgaben rational zu begründen ...

Aber bei genauer Betrachtung sind auch wir Menschen Rudeltiere. Wir brauchen eine Gemeinschaft. Wir brauchen unsere Familie. Wir brauchen Small Talk beim Einkaufen, wir brauchen den Kaffee mit Freunden, wir brauchen Partys. Wir sind soziale Wesen, das wird Ihnen jeder Notar mit einem milden Lächeln bestätigen – also überall Ansätze für den beziehungsorientierten und direkten Vertrieb.

Selbst als wir noch fast auf allen Vieren gingen, haben Steinzeitjäger eines erkannt: als Team, in der Gemeinschaft, können wir den größten und stärksten Mammüt erlegen, den strengsten Winter überstehen und den gefährlichsten Raubtieren trotzen.

Heute dreht sich alles um Ihren Umsatztorpedo: Ihre Gemeinschaft, Ihr persönliches TEAM!

Mythen

Trotz unseres jahrtausendealten Wissens über den Nutzen von Gemeinschaften ranken sich im direkten Vertrieb hartnäckig einige Mythen. So habe ich eine Reihe von Menschen getroffen, die nach dem Motto „Konkurrenz belebt das Geschäft“ agieren, sich von anderen abschotten oder gar versuchen, deren Kunden abzuwerben. Dass dies eine falsche Interpretation des altbekannten Sprichwortes ist, lässt sich gut anhand folgenden Beispiels zeigen: Bei Radrennfahrern gibt es immer nur einen



Gewinner. Jedoch wechseln sich die Top-Fahrer an der Spitze ab. Sie gehen abwechselnd in Führung und lassen sich im Windschatten vom anderen mitziehen um ihre Kräfte für den Schlusssprint aufzusparen, in welchem sie sich dann um den Siegeduellieren. Auf den Direktvertrieb übertragen bedeutet dies: Im Rennen um die besten Plätze in Verkauf- oder Sponsor-Rallyes belegen diejenigen die ersten Ränge, die sich austauschen und Best Practices teilen und dann im Endspurt mit dem Mix aus altem und neuem Wissen glänzen. „Ich kann das auch alleine“ ist ein weiterer fehlgeleiteter Denk-

ansatz. Richtig ist vielmehr: „Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen“ – arbeiten Sie zusammen, lassen Sie sich helfen, lassen sie sich den Spiegel vorhalten und lassen Sie sich coachen. Sie werden sehen, wie Sie Ihrem Geschäft damit Flügel verleihen!

Betriebsgeheimnisse

Was der Konditor Ihres Vertrauens vehement unterstützen wird, ist im Direktvertrieb ein absolutes „No Go“. Wir leben nicht nur vom Verkauf an sich. Duplikation und Multiplikation sind in unserem Metier der Schlüssel zu herausragenden Ergebnissen! Teilen Sie Ihre Best Practices mit Ihren Teampartnern, Ihrer Downline und auch mit Interessenten außerhalb Ihres Geschäfts. Zum einen werden Sie sehen, wie Ihr Geschäft, Ihr Team und Ihre Kundenzufriedenheit durch die Decke gehen und zum anderen lernen und wachsen auch Sie durch das Wissen Ihrer Teampartner!

Hells Kitchen

Sobald Menschen in Gruppen arbeiten, entstehen eigene Dynamiken. Diese lassen sich in mehrere Muster kategorisieren.

Funktionale Teams funktionieren. Sie erfüllen ihren Zweck, bieten jedoch kaum Zusammengehörigkeitsgefühl, kaum Spaß und somit selten herausragende Freude an der Arbeit und damit einhergehenden herausragenden Ergebnissen. Das sind die Jobs, in denen wir uns an Kaffeepausen entlang gen Feierabend hangeln, Herausforderungen den Feind und Überstunden den Teufel darstellen.

Dysfunktionale Teams bedeuten Chaos. Die Gründe hierfür können vielseitig sein. Denken Sie an das Ehepaar, das nicht miteinander kommuniziert, oder die überforderten Eltern, die ihre Kinder entweder anschreien oder ignorieren. Oder um beim Thema zu bleiben: Ungeklärte Machtverhältnisse, unklare Rollenverteilungen oder Existenzängste führen zwangsläufig zum Scheitern eines jeden Projektes, bedrohen jede Geschäftspräsentation und jede Party.

Der Direct Selling-Lifestyle

Diesen Misfits stehen High Performance-Teams gegenüber. High Performance-Teams sind der Inbegriff einer jeden Hochglanz-Werbebrochure für einen Direktvertrieb – und dabei ganz real greifbar. Wodurch zeichnen sich diese aus?

Hier ist allem eine klare Mission, ein gemeinsames Ziel übergeordnet. In diesen Teams zieht jedermann verlässlich an einem Strang. Darüber hinaus stellt das Verhältnis der Mitarbeiter zueinander einen wesentlichen Faktor dar. Es ist erfüllt von gegenseitigem Vertrauen, Respekt und der Fähigkeit auch schwierige Themen ansprechen und angreifen zu können. Klare Spielregeln und wirkungsvolle Anreize runden die Atmosphäre ab und bilden das emotionale Dach, unter dem die Teammitglieder zu Höchstleistungen auflaufen.

Ihr 6er im Lotto

Doch eines ist auch hier klar: Ohne einen starken Mann oder eine starke Frau, die in Führung geht, bleibt High

Performance ein ewiger Wunsch-Zustand, der ewig herbeigesehnte Sechser im Lotto. Um dorthin zu gelangen, gilt es eigene Stärke, eigenen Mut und eigenen Einsatz zu zeigen um die sechs Säulen der Führung von High Performance-Teams aufzurichten. Erbauen auch Sie sich Ihre Akropolis – Ihren Leuchtturm –, die Ihr Team, Ihre Downline in ungeahnte Sphären heben wird.

Säule: Ergebnisorientierung

Setzen Sie sich und Ihrem Team klare Ziele, diese können verschiedener Art sein wie z. B. Anzahl neuer Kunden, Anzahl neuer Vertriebspartner oder die Anzahl an Wiederbestellungen. Lassen Sie sich daran messen und feiern Sie Ihre Erfolge! Niemand ist produktiver als der, der Spaß an seiner Arbeit hat.

Säule: Beitrag zum Ganzen

Die Aufgabe einer Führungskraft ist es nicht mit ihrer Position hausieren zu gehen. Sie als Führungskraft haben die Aufgabe Ihre Kenntnisse, Ihre Fähigkeiten und Ihre Erfahrung in Ihr Team einzubringen, damit Sie sich GEMEINSAM an den Früchten Ihrer Arbeit erfreuen können.

Säule: das Wesentliche im Blick

Multitasking wird in unserer heutigen Gesellschaft vorausgesetzt. Jedoch was ist besser? Eine Lösung oder fünf Ideen? Konzentrieren Sie sich auf wenige oder ausschließlich eine wichtige Aufgabe, aber erledigen Sie diese außergewöhnlich gut.

Säule: Denken Sie in Stärken

Soft Skills können nach einer Vielzahl an Kriterien gemessen werden. Es ist erwiesen, dass Sie nur drei bis fünf Dinge richtig gut können müssen um eine herausragende Führungskraft zu sein. So kann beispielsweise der Schüchterne keine Rede halten, aber dafür im Vieraugengespräch einen jeden überzeugen. Teilen Sie sich und Ihr Team nach dessen spezifischen Stärken ein!

Säule: Vertrauen

Haben Sie Vertrauen in Ihre Mitarbeiter und lassen Sie sich vom Vertrauen und den Ergebnissen Ihres Teams belohnen.

Säule: Stay positive

Schönreden hilft nie! Allerdings sollten Sie sich im Angesicht einer jeden Herausforderung diese eine Frage stellen: Welche Chance liegt selbst in diesem Problem? Schaffen Sie sich ein echtes Vermächtnis! Errichten Sie die sechs Säulen für echte High Performance in Ihrem Team. So erbauen Sie Ihr eigenes Denkmal in Ihrem Direktvertrieb schon heute!



VITA

Thomas Reichart

Vertriebsprofi, Consultant, Redner, Autor, Impulsgeber

Ihn leitet eine Passion: Wachstum durch Direktvertrieb. Thomas Reichart ist Vertriebsprofi, Consultant, Redner, Autor und Impulsgeber für Macher im direkten Vertrieb. Mit über 24 Jahren Berufserfahrung im Vertrieb, in der Beratung und im Top-Management, verfügt er über einen bemerkenswerten und einzigartigen Hintergrund im Direktvertrieb sowohl im Vertriebsaufbau als auch im Top-Management im nationalen wie internationalen Kontext. Executives, die einen Umsatz von bis zu 45 Milliarden Euro verantworten, lassen sich von Thomas Reichart coachen.