

NETWORK-KARRIERE

EUROPAS GRÖSSTE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB



ZKZ 66685

SUZANNE GRIEGER-LANGER:
 „DIE PERSÖNLICHKEIT
 ENTSCHEIDET
 ÜBER PLEITE
 ODER PROFIT!“



Michael Hansen:
 „Das DubLi Jubiläum steht für zwölf Jahre Erfolg als international führendes Unternehmen.“



Barbara Schöneberger:
 Launch-Moderation der Extraklasse für die 2016er Energetix Schmuck-Kollektion



Jörn-Marc Vogler:
 „Schlechte und unausgewogene Ernährung ist Folge des Zeitmangels.“



Daniela Rüscher:
 „Wer viel, gerne und anspruchsvoll reist, kommt an Premium Lifestyle VIP CLUB Reisen nicht vorbei.“



GOLDENES ZEITALTER – BEST AGE

Heutzutage stellt es schon fast eine Leistung dar, einen der größten Trends unserer Zeit nicht zu kennen. Die Bevölkerung in unserem Heimatland Deutschland altert zunehmend. Die ausreichende Rente gilt längst nicht mehr als selbstverständlich und sicher. Das moderne Leben ist nicht mehr ein Drittel Ausbildung, ein Drittel Arbeit und ein Drittel Rente. Gerade der Direktvertrieb ist eine schlüssige Antwort auf die immensen Veränderungen unserer Gesellschaft.

Die Arbeitsmarktperspektiven für Menschen Ü50 sind, wie sie sind, und unsere größte Chance liege in der Adaptierung an die Umwelt, also heißt es hierzu, Chancen zu suchen und zu erkennen – unabhängig vom persönlichen Alter. Ist Ihnen klar, dass Männer und Frauen im „besten Alter“ enorme Chancen und Perspektiven im Vertrieb haben? Gerne zeige ich Ihnen die vier Schritte, die Sie über Ihre aktive Zeit hinaus in Ihrem Direktvertrieb unsterblich machen. Starten wir mit Mythen und Trends zu Ihnen, den Best Agern.

Ältere Arbeitskräfte bauen geistig ab?

Nach dem heutigen Stand der Forschung entwickeln wir uns nicht nur unterschiedlich, sondern wir altern auch unterschiedlich – das haben wir selbst in der Hand. Wer komplexe Aufgaben löst, der kann diese auch im fortgeschrittenen Alter hervorragend bewältigen. „Use it or lose it“ heißt die Devise im Bereich Gehirnforschung für den Einsatz unserer geistigen Ressourcen.

Ältere Menschen sind weniger produktiv

Einige der körperlichen Fähigkeiten verändern sich mit dem Alter. Ein junger Handwerker turnt selbstverständlich schneller auf einem Dach



herum als ein älterer. Aber verfügt er über dasselbe Erfahrungswissen? Wie jedoch entwickelt sich die Fähigkeit zu planen oder vorauszusehen? Wie sieht es aus mit der Fehlerrate? Mit mehr Lebensjahren sind wir viel besser vernetzt und verfügen über ein Netzwerk oder haben die Fähigkeit ein Netzwerk mit mehr Souveränität und mehr Seniorität aufzubauen.

Ältere Menschen sind arbeitsmüde und demotiviert?

Verschiedene Studien bestätigen, dass die Motivation mit dem Alter sogar zunimmt. Weiterhin steigt auch die Offenheit gegenüber Veränderungen mit dem Alter. Es ist auch hier wie bei so vielen Bereichen unseres persönlichen Lebens und der Leistungspsychologie: Es kommt auf unsere innere Einstellung an, auf unsere innere Programmierung.

Silverpreneure als Trends

Einer der besonders interessanten Trends unserer Zeit sind die sogenannten Silverpreneure. Sie sehen das Altern als Chance, möchten Verantwortung tragen und ihre Erfahrungen weitergeben. Weiterhin wollen sie arbeiten, sie wollen sich engagieren, sie wollen sich weiterbilden und sie wollen Neues erleben. So gründeten beispielsweise in den USA im Jahr 2012 ein Viertel aller 50- bis 64-Jährigen ein eigenes Unternehmen.

Ein weiterer Trend ist das gefühlte Alter. Wir fühlen uns heute zwischen zehn und zwanzig Jahre jünger, als wir es tatsächlich sind. Somit verschiebt sich auch der Zeitpunkt, ab dem wir heute als alt bezeichnet werden. Die Grenze hierfür liegt nun erst bei 77 Jahren. Auch körperlich bleiben wir fit. Untersuchungen kommen zu dem Ergebnis, dass 65-Jährige über höhere körperliche Kraft verfügen als die meisten 18-Jährigen. Der dritte Trend ist die Entdeckung einer zweiten Jugend. Immer mehr Menschen im mittleren Alter erfinden sich neu. Das lässt sich bereits daran ablesen, dass knapp ein Fünftel aller 50-Jährigen eine zweite feste Beziehung oder gar Ehe eingehen. Diese Gruppe von Menschen unterscheidet sich von der Jugend in mehreren Aspekten und macht sich damit auch als Zielgruppe für den Direktvertrieb extrem spannend: Sie verfügen über ein hohes Einkommen, sind konsumfreudig, experimentierfreudig sowie hochmotiviert und stets neugierig.

Die entscheidenden Vorteile der Best Ager im Vertrieb

Anknüpfungsmöglichkeiten

Ältere Menschen haben sich oft allein schon durch ihr Alter ein große-

res Netzwerk geschaffen, als es einem Jüngeren möglich wäre. Ihre Anknüpfungsmöglichkeiten um Umsatz zu generieren sind größer und damit ist häufig auch größerer Umsatz verbunden. Sie verfügen über Geschichte, über ein Gewordensein. Auf all das lässt sich aufbauen.

Kommunikation auf Augenhöhe

Ein weiterer Aspekt ist, dass Sie mit höherem Alter mit Ihrer Zielgruppe auf Augenhöhe kommunizieren können. Wenn wir uns die gesellschaftliche Entwicklung vergegenwärtigen, sehen wir ganz deutlich, welche Altersgruppe in Zukunft vorherrschen wird. Worin bestehen die Vorteile darin? Erfahrenere Repräsentanten im Direktvertrieb werden als weniger naiv empfunden und können aus ihrer eigenen Erfahrung Verkaufsstories entwickeln. Das schlagende Argument ist: Sie haben dieselbe Denkweise wie ihre Kunden. Allein dadurch, dass sie zur selben Altersgruppe gehören, können sie sich besser in ihr Gegenüber einfühlen, Wünsche und Bedürfnisse herausfiltern und damit zum Abschluss kommen.

Entschleunigung und Flexibilität

Der dritte Grund, warum Best Ager im Direktvertrieb ihre Berufung finden, ist die damit verbundene Bestätigung und Aufgabe. Eine glückliche Zeit als Best Ager tritt meist erst ein, wenn wir den Unterschied zwischen „einer Aufgabe“ und einem Hobby verstehen. Viele Menschen mit über 40 oder 50 Jahren Berufserfahrung wollen mehr als ein aktives Hobby und Nachmittage im Café. Wer das aktiv bearbeitet und diese Menschen aktiviert, arbeitet an einem schlafenden Giganten. Jährlich gehen mehrere hunderttausend Menschen in den Vorruhestand. Wer sich seine Arbeitszeiten frei wählen kann,

weiterhin eine sinnvolle Aufgabe hat, hat ein anderes Erleben in der Freizeit und wird zu Leistungen und Ergebnissen fähig sein, die manch einen Youngster anspornen werden.

Ihre Ehrenmedaille – vier Schritte zum dauerhaften Vermächtnis

Und wie war Ihr Abschied nach über 40/50 Jahren, vielleicht sogar in einem Unternehmen? Manche Kollegen sagen gar: „Wir sehen uns“. „Bis demnächst dann“ – da hat man Jahrzehnte mehr Zeit miteinander verbracht als mit der eigenen Familie und der eigenen Arbeitsplatz wird nicht mehr neu besetzt, ein Nachfolger ist nicht einzuarbeiten – das war's dann? Leider ist das gelebte Realität mehrere hunderttausende Male pro Jahr in unserem Land! Nicht so im Direktvertrieb!

Möchten Sie in Ihrem DV-Unternehmen in Erinnerung bleiben? Wie möchte Sie in Ihrem Unternehmen in Erinnerung bleiben? Sie arbeiten also noch wie viele Tage im Leben? Dann sorgen Sie dafür, dass diese Runde Ihr Vermächtnis stärkt, Sinn gibt und Ergebnisse produziert. Um das zu erreichen braucht es nicht viel. Sie brauchen lediglich die vier folgenden Schritte kontinuierlich zu befolgen:

- Gehen Sie mit gutem Beispiel voran. Machen Sie diese Woche noch fünf neue Kundentermine.
- Entwickeln Sie gemeinsam mit Ihrem Team eine Vision! Kreieren Sie mit Ihrem Team eine Zielcollage, ein gemeinsames Zukunftsbild. Sprechen Sie über das Ziel, regelmäßig!
- Entwickeln und managen Sie ein System, durch welches Ihr Team das gemeinsame Zukunftsbild, das gemeinsame Ziel, erreichen kann! Halten Sie Ihr Team auf Kurs, indem Sie noch für das Jahr 2015 fünf Meilensteine festlegen und wöchentliche Teammeetings einberufen! Sei es persönlich oder per Telefonkonferenz.
- Schärfen Sie Ihrem Team ein, dass es sich auf das Ergebnis und nicht auf die Methode fokussieren soll. Ziehen Sie sich nur langsam zurück, aber helfen Sie bei Anfragen gerne weiter! In Organisationen nennt man dies KPIs: Key Performance Indikatoren. Also einige wenige Indikatoren, die Sie im Auge behalten. Entwickeln Sie Ihre eigenen für Neukundenkontakte, Umsätze und Geschäftspräsentationen. Beschreiten Sie konsequent Ihre vier Schritte, schaffen Sie sich Ihr Vermächtnis und werden Sie in Ihrem Team, in Ihrem Direktvertrieb, unvergessen.

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.

