

Karl Pinczolits

Rosinenpicker, Diven, Regenmacher

Verkäufer klassifizieren und zu optimaler Leistung führen

2013, geb., 248 Seiten; D 39,99 € / A 41,20 € / CH 53,90 Fr.*

ISBN 978-3-593-39830-3

Erscheinungstermin / Sperrfrist: 14. Februar 2013

Auch als E-Book erhältlich.

Um die Leistung eines Verkaufsteams zu steigern, müssen die Verkäufer individuell geführt werden. Der erfahrene Vertriebsexperte und Unternehmensberater Karl Pinczolits zeigt, welche verschiedenen Verkäufertypen es gibt und welche Führungsstrategie jeweils optimal ist, um ihre Leistungen zu verbessern.

Es ist das Ziel jedes Verkaufs- und Vertriebsleiters, die Leistung seines Verkaufsteams zu optimieren und zu steigern. Doch Verkäufer haben ein unterschiedliches Leistungsverhalten: Jeder Verkäufer verkauft anders, muss also auch individuell geführt werden, um bestmögliche Ergebnisse zu erzielen. Es ist also nicht nur sinnvoll, sondern geradezu notwendig, verschiedene Verkäufertypen zu klassifizieren, um diese mit einer individuell zugeschnittenen Führungsstrategie zu Höchstleistungen zu bringen

Karl Pinczolits stellt in seinem Buch 20 verschiedene Verkäufertypen mit unterschiedlichen Leistungseigenschaften vor und zeigt, wie sie jeweils geführt werden müssen. Zum Beispiel die Rosinenpicker, die mit weniger Einsatz die gleiche Leistung erbringen wollen und mit immer neuen Aufgaben betraut werden sollten, um nicht in Routine zu verfallen. Oder die Diven, die sich durch extravagantes Verhalten und hohe Leistungsbereitschaft auszeichnen und sehr viel Aufmerksamkeit benötigen. Oder die Regenmacher, welche die kundenfokussierte und belastbare Leistungselite des Verkaufsteams sind und von Büroarbeiten entlastet werden sollten, um mehr Kundenkontakt zu haben.

Pinczolits Einteilung von Verkäufertypen, Leistungsgruppen und Leistungsmilieus basiert auf Messungen von mehr als 35000 Verkäufern und Außendienstmitarbeitern aus den unterschiedlichsten Bereichen und Branchen aus den letzten zwanzig Jahren. Mit seiner Klassifizierung hat der Autor einen Standard entwickelt, der es Führungskräften erlaubt, Zielgruppen bei der Führung von Verkäufern präzise zu definieren und diese Verkäufer anschließend wirkungsvoll zu führen. Sein Werk enthält klare Handlungsanweisen und ist ein echtes Praxisbuch für die tägliche Führungsarbeit.

Der Autor

Prof. Dr. Karl Pinczolits ist Vertriebsexperte und Unternehmensberater. Als Geschäftsführer des Instituts für Vertrieb, MCD GmbH, zählt er renommierte internationale Unternehmen zu seinen Kunden. Er leitet den Fachbereich Marketing und Vertrieb an der Fachhochschule Wiener Neustadt. Im Campus Verlag erschien von ihm *Der Schlagzahlmanager. Arbeitsleistungen im Vertrieb messen und steigern* (1998), *Der befreite Vertrieb. Mit einer Zeltorganisation individuelle Wege zum Kunden finden* (2002) und *Was Profi-Verkäufer besser machen. Fünf Faktoren für Ihren Erfolg* (2010).
www.pinczolits.at

Kontakt: Heike Kronenberg, 069-976516-25, kronenberg@campus.de