

## Glückliche Verkäufer – glückliche Unternehmen

Posted By [Sandra Schubert](#) On 17. Februar 2012 @ 09:46 In [Marketing & Vertrieb](#) | [1 Comment](#)



Selig die Unternehmen, die einen oder sogar mehrere glückliche Verkäufer zu ihren Angestellten zählen. Denn wenn die Vertriebsmannschaft eines Unternehmens nicht nur Verkaufserfolge erzielt, sondern dabei auch noch glücklich ist, dann hat man die besten Unternehmensbotschafter, die man sich vorstellen kann. Endlich wird so das [Zitat](#) <sup>[1]</sup> „Unsere Mitarbeiter sind unser bestes Kapital“ tatsächlich Realität.

### Warum sind glückliche Verkäufer für Unternehmen so wichtig?

- **Wegen ihrer Ausstrahlung:** Kunden merken, ob jemand ohne Druck verkauft und hinter seinem Produkt und seiner Firma steht. Zufriedene Verkäufer ziehen zufriedene Kunden an.
- **Wegen ihrer Wirksamkeit:** Haben sich Verkäufer bewusst für diese Profession entschieden und lieben sie ihren Beruf, so werden sie sich immer optimal zum Wohle der Firma einsetzen.
- **Wegen ihres nachhaltigen Erfolges:** In guten Zeiten Geschäftsabschlüsse zu erzielen ist leicht. Glückliche Verkäufer bauen sich über lange Zeit einen Pool an ebenso glücklichen Kunden auf. Diese Kunden werden ihren Verkäufern wie Fans gerade in schwächeren Zeiten die Treue halten und sie z.B. mit Weiterempfehlungen unterstützen.

Soweit so gut. Die entscheidende Frage ist jedoch:

### Was macht einen glücklichen Verkäufer eigentlich aus?

Glück bedeutet nach Ed Diener, einem der bekanntesten Wissenschaftler auf dem Gebiet der positiven Psychologie, die Fähigkeit, ein anhaltendes, subjektives Wohlbefinden zu verspüren. Das Rezept für dieses subjektive Wohlbefinden setzt sich aus verschiedenen Zutaten zusammen. Glück ist zum Beispiel im Wesentlichen davon abhängig, wie stark jemand in seinem sozialen Umfeld verwurzelt ist und wie sehr er den Kontakt zu seinen Mitmenschen lebt und als Freude empfindet.

Eine weitere wichtige Zutat ist die Genussfähigkeit im Alltag: wie stark ist der Verkäufer in der Lage, kleine Momente des Glücks in seinen eigenen Verkaufsalltag zu integrieren und zu erleben? Wem das zu profan erscheint: natürlich geht es auch darum, wie sehr der berufstätige Mensch sein Tun für sinnhaft hält und darin eine gewisse Erfüllung findet. Und es kommt darauf an, wie gut er sich in seinem Umfeld geistig weiterentwickeln kann, also gefordert und gefördert wird.

### Was können Unternehmen dazu beitragen?

Seit der „Happiness Twin Studie“, die in den 80er Jahren in Minnesota durchgeführt wurde, wissen wir aufgrund der umfangreichen Untersuchungen an eineiigen Zwillingen, dass die Fähigkeit, anhaltendes Glück zu empfinden zu 50% genetisch bedingt ist. Allerdings „Unser Glück verbraucht sich und muss erneuert werden“, sagt Dr. Lykken, der Vater dieser Studie. Und dabei sollten Unternehmer ihre Mitarbeiter unterstützen.



Ich bin der Meinung, dass der Verkäuferberuf der schönste der Welt sein kann, wenn Unternehmen folgende Tipps berücksichtigen:

- Für ein nachhaltig positives Image des Verkäuferberufs generell und der eigenen Vertriebsmannschaft im Unternehmen sorgen.
- Zum Glück gehört Gestaltungsfähigkeit. Das bedeutet für die Führung von Verkäufern: so viel lange Leine wie möglich, so viel Regeln und Unterstützung wie nötig.
- Bestmögliche Arbeitsmittel zur Verfügung stellen, die mobiles und flexibles Arbeiten ohne Zeitverlust gestatten.
- Viel Freiraum für aktives Verkaufen lassen. Das heißt auch, auf nicht zwingend notwendige Reports und Statistiken zu verzichten.

Den Großteil ihrer Zeit agieren Verkäufer alleine und selbstbestimmt. Sie sollten aber keineswegs zu Einzelkämpfern werden. Deshalb gilt es, eine lockere Einbindung ins Unternehmen zu schaffen und regelmäßig die Möglichkeit für Austausch und Interaktion, sowie Weiterentwicklung zu geben.

Um die eben genannten Möglichkeiten noch zu optimieren und bestmöglich auf die individuellen Unternehmen anzupassen, rege ich bei Führungskräften an, sich mit ihren Mitarbeitern im Verkauf auch einmal darüber zu unterhalten, welche Rahmenbedingungen zu einem wirklich glücklichen Arbeiten im eigenen Unternehmen erforderlich sind. Die Führungskräfte werden vermutlich überrascht sein von der Art der Antworten. Denn oft sind es die vermeintlich kleinen Dinge, die für Glück, Zufriedenheit und Identifikation sorgen.

## **Kann man glückliche Verkäufer rekrutieren?**

Immer noch achten Unternehmen bei der Auswahl von Verkäufern in erster Linie auf Methodenkompetenz „Kann er oder sie verkaufen?“ und auf einschlägige Berufserfahrung. In zweiter Linie wird auf persönliche Kompetenzen, wie z.B. soziale Fähigkeiten, Engagement und Leistungsbereitschaft, analytisches Denkvermögen und Begeisterungsfähigkeit geschaut.

Wie aber steht es um die Metakompetenz Glück? Welchen Anteil an Glücksgenen hat der zukünftige Verkäufer mitbekommen und wie stark nimmt er sein persönliches Glück selbst in die Hand? Um dies zu ergründen, bedarf es entsprechender Fragestellungen, die einzelne Glücksfelder wie z.B. eine positive Grundhaltung, das soziale Umfeld, die Balance von Körper und Geist und Genussfähigkeit im Alltag abprüfen. Fragen, wie „Warum strebt jemand den Verkäuferberuf an“, „Was sind seine Wünsche und Träume“ und „Wie sorgt er für die eigene Weiterentwicklung“, liefern weitere Indizien für die Glücksfähigkeit des Bewerbers. Um festzustellen, wie gut und wie echt die Antworten auf diese Fragen sind, braucht es allerdings auch glückliche und glücksfähige Rekruter. Und das bringt uns wieder zurück zum Unternehmen.

## **Fazit**

Für mich liegt es definitiv in der Veranlagung und Verantwortung eines jeden Verkäufers, ob er oder sie dauerhaft glücklich ist. Fakt ist aber auch, dass Unternehmen günstige Voraussetzungen für das berufliche Glück schaffen können und sollen. Diese Investitionen lohnen sich in jedem Fall menschlich und betriebswirtschaftlich. Und glücklich machen sie obendrein.

(Bild: © HitToon.com – Fotolia.de)