



An diesen Punkten erkennen Sie ein funktionierendes Verkaufsteam:

- ➔ Jeder übernimmt Verantwortung für sich, steuert sein eigenes Verhalten und beteiligt sich an der Gruppensteuerung.
- ➔ Das Vertriebsziel ist klar definiert und wird von allen Beteiligten verstanden und akzeptiert. In der Arbeitsgruppe besteht eine klare und von jedem akzeptierte Rollen- und Aufgabenverteilung.
- ➔ Entscheidungen werden gemeinsam vorbereitet.
- ➔ Es wird zukunftsorientiert gesprochen: Statt zu sagen, was nicht geht, werden Lösungen und zukunftsweisende Vorschläge vorgetragen.
- ➔ Die Führungskraft ist nicht autoritär oder dominant; sie hat eine Vermittlerfunktion. Nicht das Prestige, sondern die Aufgabe und der Erfolg stehen im Vordergrund.