



Ziele erfolgreich setzen

Das gefährlichste Unternehmensziel für 2017 lautet: mehr Umsatz.

Und wieder hat ein neues Jahr begonnen. Für die meisten Manager und Geschäftsführer ist das wieder der Zeitpunkt, neue Marschrouten auszugeben. Schließlich gilt es, den Unternehmenserfolg 2017 weiter auszubauen. Doch gerade in diesem Bereich herrschen mitunter die größten Irrtümer vor. Denn die meisten Unternehmen forcieren vor allem große, klar messbare Ergebnisziele: „Wir wollen heuer den Umsatz verdoppeln – wir wollen 2017 den Markt aufrollen – wir wollen – wir wollen ... Was aber von diesem Wollen auch wirklich von den einzelnen Vertriebsmitarbeitern, Vertretern und Verkäufern in die Tat umgesetzt wird, ist meist eher

Für ihn ist es daher notwendig, dem Vertrieb inspirierende Handlungsziele vorzugeben: „Statt des großspurigen ‚Was‘ wollen wir erreichen, sollte das praktikablere ‚Wie‘ wollen wir es erreichen, im Vordergrund stehen. Wie, ein Wort, das leider in vielen Verkaufsabteilungen noch immer ein Fremdwort ist und daher die Vertriebsmannschaft nach scheinbar motivierenden Jahresanfangsgesprächen eher verwirrt und demotiviert an die Verkaufsfrent entlassen wird. In meinen Verkaufseminaren propagiere ich daher einfache und für die Mannschaft leicht umsetzbare Lösungsansätze, die auf moderner Gehirnforschung beruhen, vielfach erprobt sind und genau das liefern, was allseits erwartet wird – mehr Umsatz“, so der Mentalexperte.

ternehmen wird daher bereits im Vorfeld ganz genau ermittelt, welche konkreten und welche kreativen Ziele erbracht werden sollen, damit dann mit dem Team die jeweiligen Lösungsansätze erarbeitet und auch in der Praxis erprobt werden können. Die Ergebnisse an Umsatzsteigerungen durch die jeweilige Verkaufsmannschaft nach solchen Seminaren sind meist sehr beeindruckend“, so Täuber.



Mentaltrainer Marcus Täuber:
„Bilder und Metaphern helfen viel eher Unternehmensziele zu erreichen als reine Umsatzvorgaben“

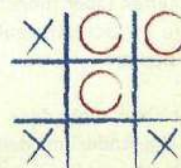
Vorstellungskraft beflügeln

Laut Täuber sind Aussagen wie „gib dein Bestes“ zu schwammig, um den Vertrieb tatkräftig zu unterstützen: „Dafür wurden bereits zur Genüge empirische Beweise geliefert. Was aber um nichts besser ist: reine Zahlen und Verhaltensziele. Hier fehlen Anweisungen, die die Vorstellungskraft des Gehirns beflügeln und so in komplex-dynamischen Situationen zum richtigen Verhalten führen. Vielmehr sollte man heute auf das klassische Management by Objectives (MbO) vergessen und mit Bildern sowie Metaphern arbeiten.“ Für Täuber steht fest, dass konkrete messbare Ziele immer dann sinnvoll sind, wenn es um einfache und klar umrissene Tätigkeiten und Ziele geht. Also zum Beispiel, könnte man für 2017 die Anzahl der Kundenbesuche pro Tag um eine bestimmte Anzahl steigern – das würde dann für jeden einzelnen Verkäufer auch Umsatzzuwächse mit sich bringen. Die Grenzen liegen aber da, wo es um komplexe und dynamische und kreative Prozesse geht, zum Beispiel den Ablauf von Kundengesprächen. Hier seien konkrete Anweisungen für Ziele oder Verhaltensweisen nicht nur wirkungslos, sie schaden sogar. „In meinen vielen Verkaufseminaren für Un-

Pamela Obermaier Marcus Täuber

Gewinner grübeln nicht

Richtiges Denken als Schlüssel zum Erfolg



BUCHTIPP

2016 erschien das Buch „Gewinner grübeln nicht. Richtiges Denken als Schlüssel zum Erfolg“, das der Mentalexperte Marcus Täuber gemeinsam mit der Bestsellerautorin Pamela Obermaier veröffentlicht hat. In diesem Buch räumen die beiden Autoren mit Klischees aus dem Erfolgs- und Selbsthilfemarkt auf.

Marcus Täuber ist promovierter Neurobiologe, diplomierter Mentaltrainer und Lehrbeauftragter der Donau Uni Krems. Er gründete das Institut für mentale Erfolgsstrategien (IfMES), heute eine der führenden Adressen für wissenschaftlich fundierte Mentaltrainings in Österreich.

mager, denn solche Aussagen blockieren eher, als das sie motivieren“, ist Marcus Täuber, Experte für neurowissenschaftliche Verkaufstrainings, Leiter des Instituts für mentale Erfolgsstrategien in Wien und Autor des Buches „Gewinner grübeln nicht“.