# WIE STEHT ES UM DIE RESILIENZ IHRES VERTRIEBSTEAMS?

**Wobei Ihnen dieser Test hilft**

Sie haben diesen Resilienztest heruntergeladen, weil …

- Sie eine verantwortungsbewusste, zukunftsorientierte Führungspersönlichkeit sind, die lösungsorientiert denkt und herausfinden möchte, wo Ihr Vertriebsteam heute steht bzw. welches Potenzial noch schlummert, damit Sie noch effizienter arbeiten können
- Sie ihre gesetzten Umsatzziele erreichen und übertreffen wollen.

In diesem Test schauen wir uns die einzelnen Bereiche an, in denen Sie und Ihr Team stark aufgestellt sein sollten, um im sich volatilen Markt wirklich erfolgreich zu behaupten.

Wie der Schnelltest funktioniert
Bitte schätzen Sie die Aussagen auf einer Skala von 1 bis 5 ein, wobei 1 heißt „trifft gar nicht zu“ und 5 heißt „darin sind wir unschlagbar“. Die 2, 3 und 4 liegen entsprechend dazwischen. Nutzen Sie Fakten, reflektieren Sie Erfahrungen und fragen Sie nicht zuletzt Ihr Bauchgefühl, um Ihre Einschätzung vorzunehmen. Wenn Sie mit einer Aussage nichts anfangen können, lassen das Feld frei.

Noch ein Hinweis. Das Ausfüllen des Schnelltests macht nur Sinn, wenn Sie absolut ehrlich mit sich selbst und der Situation in Ihrem Unternehmen sind.

## Umgang mit Veränderungen

In unserer Vertriebsorganisation werden externe Veränderungen frühzeitig erkannt und interne Veränderungen rechtzeitig und gut kommuniziert

1 2 3 4 5

Das Sales Team erkennt die Notwendigkeit von Veränderungen und ist bereit, sich darauf einzustellen.

1 2 3 4 5

Wir können die Auswirkungen von Veränderungen auf unsere Vertriebsstrategie gut einschätzen.

1 2 3 4 5

Die Vertriebsmitarbeitenden sehen Veränderungen als Chance zur Verbesserung.

1 2 3 4 5

Führungskräfte und Mitarbeitende erhalten Schulungen zur Veränderungskompetenz.

1 2 3 4 5

## Anpassungsfähigkeit

Unser Sales Team kann flexibel auf unerwartete Ereignisse am Markt reagieren.

1 2 3 4 5

Wir können unsere Vertriebsstrategien schnell an neue Gegebenheiten anpassen.

1 2 3 4 5

Wir sind offen für neue Ideen und Ansätze im Vertrieb.

1 2 3 4 5

Den Vertriebsmitarbeitenden fällt es leicht, Ihre Prioritäten zu ändern, wenn sich die Umstände ändern.

1 2 3 4 5

Die Mitarbeitenden bleiben in stressigen Situationen ruhig und fokussiert.

1 2 3 4 5

## Kommunikation

Im Unternehmen herrscht eine Kultur des Vertrauens und der offenen Kommunikation.
Die Mitarbeitenden fühlen sich wohl dabei, Ideen und Bedenken im Team zu äußern.

1 2 3 4 5

Alle hören aktiv zu, wenn andere im Team sprechen.

1 2 3 4 5

Die Mitarbeitenden erhalten regelmäßig Feedback zu ihrer Leistung.

1 2 3 4 5

Es wird klar und transparent kommuniziert, sowohl von Leitungsebene her als auch untereinander im Team.

1 2 3 4 5

Unstimmigkeiten und Konflikte werden lösungsorientiert angesprochen und ausgeräumt.

1 2 3 4 5

JANA STOLLE

## Umgang mit Emotionen

Die Mitarbeitenden können ihre eigenen Emotionen in stressigen Situationen gut regulieren.

1 2 3 4 5

Mitarbeiter sind in der Lage, Emotionen von Kollegen und Kunden zu erkennen und darauf einzugehen.

1 2 3 4 5

Die Mitarbeitenden finden es wichtig, über Emotionen im Team zu sprechen

1 2 3 4 5

Die Teammitglieder können konstruktiv mit Kritik umgehen.

1 2 3 4 5

Bei emotionaler Überlastung unterstützen sich die Kollegen untereinander

1 2 3 4 5

## Fähigkeiten

Es gibt Weiterbildungsangebote zum Ausbau der Fähigkeiten der Vertriebsmitarbeiter

1 2 3 4 5

Mitarbeitende kennen ihre Stärken und Talente und haben gelernt, sie auszubauen

1 2 3 4 5

Die Mitarbeitenden sind bereit, neue Fähigkeiten zu erlernen, um ihre Leistung zu verbessern.

1 2 3 4 5

Kollegen ermutigen sich untereinander, ihre Fähigkeiten weiterzuentwickeln.

1 2 3 4 5

Die Mitarbeitenden haben Zugang zu den notwendigen Ressourcen, um ihre Fähigkeiten zu verbessern

1 2 3 4 5

JANASTOLLE

## Verantwortung

In unserer Organisation gibt es eine transparente Verantwortungsstruktur.

1 2 3 4 5

Die Mitarbeitenden setzen sich klare Ziele und arbeiten aktiv daran, diese zu erreichen.

1 2 3 4 5

Die Mitarbeitenden übernehmen Verantwortung für ihre eigenen Ergebnisse im Vertrieb.

1 2 3 4 5

Das Team ist bereit, aus Fehlern zu lernen und diese offen zu kommunizieren.

1 2 3 4 5

Jeder Einzelne fühlt sich verantwortlich für den Erfolg des ganzen Vertriebsteams.

1 2 3 4 5

## Zusammenarbeit im Team

Die Mitarbeitenden arbeiten gerne zusammen, um gemeinsame Ziele zu erreichen

1 2 3 4 5

Die Vielfalt der Meinungen und Ideen im Team wird von allen geschätzt.

1 2 3 4 5

Die Sales-Mitarbeitenden glauben daran, dass wir als Team mehr erreichen können als wenn jeder für sich arbeitet

1 2 3 4 5

Die Mitarbeitenden sind bereit, anderen im Team zu helfen, wenn diese Unterstützung brauchen

1 2 3 4 5

Alle unsere Vertriebsmitarbeiter fühlen sich als Teil eines starken und unterstützenden Teams

1 2 3 4 5

JANASTOLLE

## WAS NUN?

Schön, dass Sie sich mit Ihrer Situation ausführlich auseinandergesetzt haben.

Wenn Sie bereits länger im Unternehmen sind und mit Ihrem Vertriebsteam arbeiten, konnten Sie bestimmt die meisten Aussagen ganz gut einschätzen.

Falls Sie erst vor kurzem in Ihrer Position gestartet sind, haben Sie zumindest ein Gefühl dafür bekommen, was alles notwendig ist, damit Ihre Vertriebsmitarbeitenden stark und resilient am Markt agieren können um dem Wettbewerb zu trotzen.

**Die Auswertung**
Ich bin kein Freund davon, einfach Zahlen zu addieren. Vielmehr geht es darum, sich mit den Mustern im Test auseinanderzusetzen, um herauszufinden, wo Sie sinnvollerweise Hebel ansetzen können, um den Vertrieb erfolgreich zu stärken.

**Mein kostenloses Angebot**
Ich biete Ihnen folgendes an: Schicken Sie mir Ihren ausgefüllten Test an **info@janastolle.de** und wir treffen uns für ein 30-minütiges Gespräch, in dem wir die Situation Ihres Vertriebsteams analysieren.

Dann gebe ich Ihnen eine ehrliche Einschätzung, was Sie als nächstes tun sollten, um Ihren Vertrieb Stark für den Sturm zu machen oder um noch erfolgreicher, souveräner und resilienter mit Ihren aktuellen Herausforderungen umzugehen. Am besten, Sie schicken den Test gleich los.

**Die Schnellen schlagen die Langsamen.**
Ich melde mich persönlich bei Ihnen und freue mich auf unser Gespräch.

JANASTOLLE

janastolle.de