

Getting success on the road.

WOELKNER CONSULTING 

SELL it!

Dass Trainings nichts bringen, ist ein altbekannter Spruch. Heute sagen mir Human Resources Manager manchmal: „Aber! Wir machen Trainings mit Transfersicherung!“ Also taugen die Trainings plötzlich wieder was? Weil jetzt transfersichert wird? Das wollen wir doch mal sehen.

Wir sehen

Ein ganz normales Training zur Verhandlungsführung im Vertrieb. Jeder Vertriebler würde dazu sagen: „Kennen wir schon, hatten wir bereits, bringt nichts, schon dutzendfach gemacht.“ Jetzt aber hat HR ein ganz neues, tolles Seminar mit phänomenaler Transfersicherung im Angebot: Zu Beginn füllen alle Teilnehmer einen Fragebogen mit ihren Zielen und angestrebten Verbesserungen aus. Mitten im Seminar füllen sie einen zweiten und am Ende einen dritten Fragebogen aus. Und danach verhandeln sie tatsächlich besser? Nein. Aber es wurde eine Transfersicherung erbracht. „Die Stühle wurden gerückt!“, gezeichnet Smith, Kapitän, HMS Titanic. Alle sind zufrieden. Bis auf den Vertriebsleiter. Der tobt.

Er tobt

Der Vertriebsleiter ist sauer auf seine Personalabteilung. Ihm wurde ein total neues, endlich hoch wirksames Training versprochen und was bekommt er? „Denselben Müll in grün! Meine Leute machen immer noch nicht genügend Abschlüsse, um auf unsere Umsatzziele zu kommen!“ Warum nicht? Brauchen sie noch ein Training? Mit noch besserer Transfersicherung? Nein. Denn es liegt weder am Training noch an der Transfersicherung – wie sich beim Ortstermin in einigen Verkaufsniederlassungen herausstellt. Die Ortstermine nimmt ein Trainer vor, der Transfersicherung nicht für den Heiligen Gral hält. Er stellt den Verkäufern in den Niederlassungen eine einfache Frage. Er fragt sie: „Warum macht ihr zu wenig Umsatz?“

Und die Verkäufer sagen

Sie sagen: „Wie denn? Wenn jeder von uns zwei Stunden am Tag Berichte tippen muss, die kein Schwein liest!“ Jetzt ist der Vertriebsleiter noch wütender auf seine Personalabteilung: „Warum verkauft ihr mir ein Training, wenn ich das gar nicht brauche?“ Seine Wut ist verständlich, trifft aber die gänzlich Falschen. Und das aus zwei Gründen. Erstens könnte HR den Spieß umdrehen und fragen: „Du verlangst von uns lauthals ein Training, weil du es nicht einmal

Getting success on the road.

schaffst, deine Verkäufer zu fragen, warum sie so wenig Umsatz machen?“ Und zweitens muss HR einem Trainer glauben, der behauptet, dass Transfersicherung das Neueste, Beste und Tollste ist. Sonst müsste die Personalabteilung demnächst alles hinterfragen und recherchieren, was ein Trainer sagt. Also lasst mir die HR in Ruhe! Jedenfalls ist der Vertriebsleiter aus unserem Beispiel kuriert. Er streicht über Nacht ein Drittel aller Verkaufsberichte. Und schon im nächsten Monat steigt der aggregierte Umsatz um vier Prozent – mitten in der Krise! Das war die erfolgreichste „Trainingsmaßnahme“ in zehn Jahren. Und es war kein Training. Logisch: Wenn bei Ihnen der Anlasser kaputt ist, wechselt der Mechaniker ja auch nicht die Reifen. In der Kfz-Werkstatt wäre das purer Unfug. Im Management ist es Alltag. Da werden massenhaft Trainings verschrieben und teuer transfersesichert, wo überhaupt keine Trainings gebraucht werden. Sondern zum Beispiel:

- Prozessverbesserungen
- neue Strukturen
- Coaching für Vorgesetzte
- Konflikt-Moderation
- ein Veränderungsprojekt
- eine Schnittstellenoptimierung
- oder einfach mal ganz konkret und spezifisch über einen ganz bestimmten Kunden, Prozess oder ein Produkt diskutieren und ein wenig Kaizen betreiben.

Richtig gut

Es gibt Dutzende von Interventionen und wir greifen mit traumwandlerischer Sicherheit ausgerechnet jene heraus, die unter Garantie nichts bringt – und transfersichern sie auch noch aufwändig? Das ist irre. Intelligent ist es nicht. Intelligent wäre, nicht gleich ein Training zu konzipieren, sondern erst mal zu fragen:

- 1) Was genau soll anders sein?
- 2) Woran erkennen wir, wenn es anders geworden ist?
- 3) Welches ist das Mittel der Wahl, um dorthin zu kommen?

Das Mittel der Wahl ist jenes mit den geringsten Kosten und der größten Wirkung. Wenn Ihr Trainer nur Trainings als Mittel anbietet, lässt er Ihnen keine Wahl. Und das würde mir dann doch zu denken geben ...

Ihr Matthias Wölkner

... mehr über SELL IT [hier](#).

Alemannenstr. 2 | 71155 Altdorf
Telefon: +49 7031 233063
E-Mail: mail@woelkner.de
Internet: www.woelkner.de

Geschäftsführer: Matthias Wölkner
Registergericht: Amtsgericht Stuttgart
Registernummer: HRB 246215