

Entscheidet über alles: die Dominanz des Minimum-Sektors!

Wenn ich mich an mein Studium erinnere - "das Leben ist der beste Lehrmeister!" -, fällt mir zuerst dieser Dominanz-Begriff ein. Auf gut Deutsch handelt es sich um die Vorherrschaft des schwächsten Gliedes in der Kette unternehmerischer Tätigkeiten. Warum? Weil es seine gesamte Stärke bestimmt! **Heute kann fast alles entwickelt, hergestellt, organisiert, eingekauft und finanziert, aber längst nicht mehr alles verkauft werden. Und schon gar nicht zu vernünftigen Preisen!**

Kannibalistische Marktverhältnisse auf der Hersteller- bzw. Angebotsseite - "möchtekauf"- bzw. "möchte in Anspruch nehmen"-Verhältnisse auf der Käuferseite sind die Pole, zwischen denen es gilt, erfolgreich zu sein. Das Verkaufen ist der Engpaßfaktor! Wer heute nicht gut verkaufen kann - zunächst sich selbst, danach sein Produkt/seine Handwerks- und Dienstleistung - ist morgen schon ein armer Mann...

Machen Sie sich nichts vor: **die Qualität des Verkaufens bestimmt die Qualität Ihrer Zukunft.** Deshalb müssen die VerkäuferInnen im Innen- wie im Außendienst die am besten qualifizierten, am besten motivierten... und folglich auch am besten bezahlten MitarbeiterInnen sein oder werden! Für alle VerkäuferInnen/ADM, die von diesem Satz begeistert sind: *bitte unbedingt die Reihenfolge beachten!*