

Von Alles-Kennern und Schein-Könnern

Kleiner Schritt, große Wirkung: Nutzen Sie sinnvoll Ihr Wissen und werden Sie zum Köner

Regensburg (bg) – Der Unterschied zwischen Kennen und Können ist der Unterschied zwischen Stillstand und Entwicklung. Genau dieser Unterschied ist vielen Vertrieblern nicht klar. Sie kennen clevere Verkaufstechniken, aber können Sie sie auch umsetzen? Die Alles-Kenner und Schein-Köner, von denen es in unserer Gesellschaft wimmelt, haben nur ein Ziel: Sie wollen mit ihrem Wissen glänzen. Reines Wissen aber ist nur ein kleiner Teil des Ganzen. Statt mit unserem Wissen zu glänzen, sollten wir mit unserem Können wirken. Der Weg zum Können ist entgegen vieler Verführeraussagen lang und steinig. Er bedeutet harte Arbeit: Verantwortung für bestimmte Inhalte und sich selbst übernehmen, freiwillig bisher unbekannte Wege gehen und die Bereitschaft haben, sich selbst und andere zu verändern.

Auch in Unternehmen liegt die Ursache von mieser Stimmung, mangelndem Erfolg und schlechtem Umsatz häufig in genau diesem Unterschied zwischen Kennen und Können. Ziel von Managern und Führungskräften muss es sein, ihren Mitarbeitern bei der Entwicklung von Können, das heißt Kompetenz, zu helfen. Kompetenz setzt sich aus Wissen mal Erfahrung zusammen. Vorsicht: Man darf hierbei nicht von sich auf andere schließen, sondern muss die Voraussetzungen des Mitarbeiters als Grundlage seiner Entwicklung



Hohl in der Birne? Alles Wissen der Welt nützt nichts, wenn Sie es nicht umsetzen können

sehen. Für den Mitarbeiter gilt: Arbeite hart an Dir, lasse Dein Ziel niemals aus den Augen und gehe den Weg der Kompetenzsteigerung Schritt für Schritt!

Können ist der Zustand, in dem das Wirkungsvollste automatisch und so lange getan wird, bis geplante Ergebnisse entstehen.

Wagen Sie zuallererst den absolut ehrlichen Blick in den Spiegel. Wenn Sie sich dann mit allen positiven und negativen Eigenschaften erkannt haben, akzeptieren Sie diese! Nur wenn Sie ehrlich sind, klar Stellung nehmen und die Dinge auf den Punkt bringen, helfen Sie anderen Menschen und sich selbst weiter. Sie kennen ja die Tatsachen: Ergebnisse, also

Umsätze, sind die einzigen Faktoren, die Ihnen als Vertriebsmitarbeiter eine Daseinsberechtigung geben. Zeigen Sie, dass Sie nicht nur gute Verkaufsstrategien kennen, sondern sie auch umsetzen können. Nur wenn Sie Ihr Wissen auch nutzen, werden Sie vom Kenner zum Köner.