

8 Result Frames verfügen über ein klares Design der Vertriebssteuerungsinstrumente

„Gängige Tabellen der Vertriebssteuerung können wie Schlaftabletten die Aufnahmefähigkeit von Auge und Gehirn sedieren.“

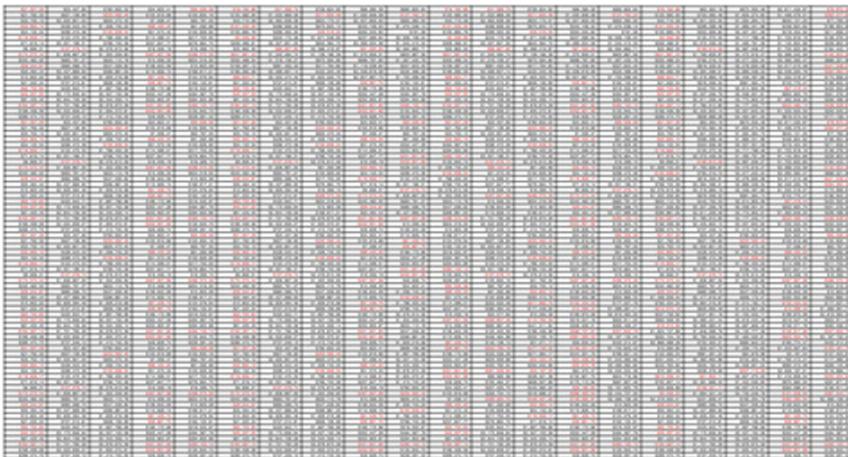


Abbildung 17: Datenqualität statt -quantität (Copyright Arno Oesterheld Fotolia.com)

Wer kennt sie nicht, die üblichen Darstellungen und Präsentationen von Vertriebssteuerungsinformationen, mit denen der genervte Sales-Rep arbeiten soll: endlose Tabellenwerke, wo beim Lesen schon die ersten Zeilen und Spalten vor den Augen verschwimmen. Nach zehn Seiten ist die Aufnahmefähigkeit des Betrachters dann endgültig erschöpft. Werden die Zahlenverzeichnisse dann auch noch bei einer Präsentation in flottem Stakkato per Beamer an die Wand projiziert, dann beherrscht die meisten geplagten Sales-Reps nur noch ein Wunsch: „Möge der Referent doch endlich bei seiner letzten Tabelle, beim allerletzten Kuchendiagramm ankommen!“

Fazit: Auch das Design einer Vertriebssteuerungsinformation ist entscheidend, wenn es darum geht, als Instrument genutzt zu werden, um etwas in den Köpfen und beim Handeln des Sales-Teams zu bewegen. Die Anforderungen an ihre Gestaltung und die Form der Präsentation sind hoch: Das Design muss eingängig sein, die Logik der Darstellung soll unmittelbar erkennbar und überzeugend wirken. Und nicht zuletzt sollten die Erklärungsmuster des Gezeigten über Trainings- und Sparringqualitäten verfügen. Farbige Darstellungen sind ebenfalls gefragt, bei denen sich farbige Leitlinien zu gedanklichen Leitvorstellungen entwickeln können. All das vermittelt Result Framing: Leitplanken, die zu spontanem Begreifen führen und zum Handeln motivieren.