

▸ Frank Gronert: Erfolg braucht eine Vision

Der Vertriebsoptimierer sowie Gründer und Präsident des 1. Rhetorik-Club Cottbus Frank Gronert setzt auf Visionen. „Sie werden unterschätzt, dabei können sie der Antrieb sein, um etwas zu erreichen. Jeder große Konzern hat eine Vision, einen Fixstern, ein Leitbild. Ein größeres Ziel ist die beste Motivation, um jeden Tag aufzustehen“, erklärt der Cottbuser.

An ihn wenden sich Menschen, die das Gefühl haben, beruflich auf der Stelle zu treten oder die nicht wissen, warum sie mit ihrem Unternehmen nicht voran kommen. In Impulsvorträgen vor vielen Zuhörern oder in Seminaren mit einer Handvoll Teilnehmern aus der Führungsriege gibt er seine Erkenntnisse und Erfahrungen weiter. Die hat der gelernte Schreiner, der 1989 in den Vertrieb wechselte, auch in seiner Berufspraxis als langjähriger Verkäufer und Bereichstrainer bei der Adolf Würth GmbH & Co. KG gesammelt. Seit 2004 ist er selbst Unternehmer und als Coach und Trainer deutschlandweit tätig, um Potenziale im Vertrieb sichtbar und nutzbar zu machen. Fast 30 Jahre er- und gelebte Verkaufspraxis sowie zahlreiche Weiterbildungen sind sein bewährtes Rüstzeug. „Ich möchte etwas anschieben, etwas bewegen. Natürlich gehört dazu auch, Niederlagen anzuerkennen und sie als das zu verstehen, was sie sind – Ereignisse, aus denen man lernen kann“, sagt Frank Gronert. Allerdings geht das nicht ohne Neugier und Interesse. „Wer nicht offen für Neues ist, wird in seinen eingefahrenen Mustern verharren. Das schließt mich mit ein.“ Der Kampfsportler ist Träger des 1. DAN im Karate, beschäftigt sich mit den neusten Erkenntnissen des Sportcoachings und Mentaltrainings und nutzt diese für seine Veranstaltungen für Teambildung.



Wer bewegen will, muss selbst in Bewegung bleiben. Frank Gronert bei einer Veranstaltung zum Thema Dynamik. FOTO: CODIARTS

Mit den Mitarbeitern auf Reisen

Um dem Vertrieb eines Unternehmens auf die Sprünge zu helfen, begleitet Frank Gronert die Außendienstmitarbeiter bei Kundenbesuchen. „Das stößt nicht immer auf Gegenliebe“, gesteht er. „Aber sobald sie merken, dass ich sie nicht kritisieren, sondern ihnen helfen will, lassen sich die meisten darauf ein und nutzen die Praxishinweise.“ Das Mitreisen ist die sicherste Methode, um sich schnell einen Überblick über den Stand des Vertriebs zu verschaffen. „Daraus können konkrete Schritte für die Zukunft entwickelt und klare Ziele formuliert werden. Wenn etwas nicht funktioniert, hat das einen Grund. Es lohnt sich, diesen aufzuspüren.“ In seinen Vorträgen geht es ihm vor allem darum, an-

zuregen, zu inspirieren und letztendlich zu motivieren. „Vision und Vertrieb gehören untrennbar zusammen. Wenn ich nicht weiß, wofür mein Unternehmen steht und warum mein Produkt alle Anforderungen dieser Vision erfüllt, dann bleibt der Erfolg aus. Gemeinsam entwickeln wir eine passgenaue Strategie, um den Vertrieb zu optimieren, Reserven aufzudecken und diese in die Betriebsabläufe zu integrieren. Wichtig ist, sich realistische Ziele zu setzen.“ Für den Plan, der zur Umsetzung dieses Zieles zwingend erforderlich ist, sieht sich Frank Gronert zuständig. Transparenz ist dabei ein wichtiges Hilfsmittel. „Die Ziele müssen nach Innen und

Außen kommuniziert werden. Die Mitarbeiter müssen wissen, worum es geht. Nur dann können alle gemeinsam an einem Strang ziehen. Das Charmante an einer Vision ist, dass sie Orientierung und Spirit schafft.“ Die Vorteile liegen für den Praxiscoach auf der Hand: „Talente können sich entfalten, Strategien werden entwickelt, das Team wird integriert und so motiviert. Dadurch werden kompetente Mitarbeiter langfristig an das Unternehmen gebunden, eben weil sie sich als Teil des Ganzen verstanden fühlen.“

Daniela Kühn

2004

startete er als Unternehmer, Trainer und Coach.

Kontakt & Information: Frank Gronert,
Kochstraße 8, 03050 Cottbus, Tel. 0355 4300040
© www.frankgronert.de, <https://vertriebs-optimierer.de/>