

Andreas Tissen: „Motivation ist der Schlüssel zum Vertriebs Erfolg“

StarAcademy-Leiter und Vertriebscoach Andreas Tissen im Interview

Düsseldorf – Juni 2011. Was zeichnet eine schlagkräftige Vertriebsorganisation aus? Und welche Trainingskonzepte schaffen wirklich die Basis für dauerhafte Verkaufserfolge? Andreas Tissen, StarAcademy-Manager und deutschlandweit ein gefragter Vertriebscoach, liefert mit seinen 19 Jahren Branchenerfahrung Antworten auf diese Fragen. In einem aktuellen Interview skizziert Andreas Tissen, was die Grundlage für den Vertriebs Erfolg schafft – und wie man seine Mitarbeiter und sich zu maximaler Leistung motiviert. Das Interview mit Andreas Tissen führte der freie Journalist Thorsten B. Schmidt.

Herr Andreas Tissen, Sie beschreiten bei der Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter neue Wege und haben die firmeninterne StarAcademy ins Leben gerufen. Welche Ziele verfolgen Sie mit der StarAcademy – und wie wollen Sie diese Ziele erreichen?

Andreas Tissen: Mit der StarAcademy verfolgen wir zwei Ziele. Erstens wollen wir sicherstellen, dass unsere eigenen Business Partner optimal auf die Mandantenbetreuung vorbereitet werden. Und dazu gehört mehr als nur eine genaue Kenntnis unserer Produkte – ebenso wichtig ist das Erlernen von Strategien für die Gesprächsführung, der Aufbau echter Beratungskompetenz und nicht zuletzt der komplexe Bereich der Persönlichkeitsentwicklung. Dies leisten wir mit einem modularen Ausbildungsprogramm, das beim „Fit For Business“-Seminar beginnt und bis zu individuellen Coachings für Führungskräfte reicht. Zweitens haben wir uns das Ziel gesetzt, die StarAcademy mittelfristig als ein Modell für andere Unternehmen zu etablieren, die Höchstleistungen von ihren Vertriebs- und Marketingmitarbeitern erwarten. Hier sind wir auf einem guten Weg, wie das Feedback unserer Kunden zeigt.

Sie, Herr Andreas Tissen, sind ja nicht nur als Manager der StarAcademy im Einsatz, sondern übernehmen auch als externer Vertriebscoach Ausbildungsverantwortung für andere Firmen ...

Andreas Tissen: Das ist vollkommen richtig. Derzeit bin ich mit einem handverlesenen Team für Unternehmen aus verschiedenen Branchen in beratender und ausbildender Funktion tätig – und Finanzdienstleister bilden dabei übrigens nur einen der vielen Wirtschaftsbereiche, die wir betreuen. Die Ausgangslage, die wir in den Unternehmen vorfinden, ist meist ähnlich. Oftmals sind viele Vertriebsmitarbeiter nicht optimal auf ihre Aufgabe vorbereitet, es fehlt an Beratungs- und Führungskompetenz und wirklich zielführenden Fortbildungsprogrammen. Entsprechend bleiben Motivation und Umsatz hinter den Erwartungen und Möglichkeiten zurück. Hier bringen wir unsere Coaching-Konzepte zum Einsatz und sorgen dafür, dass vorhandene Potenziale zu 100 Prozent ausgeschöpft werden können.

Herr Andreas Tissen, welche Vertriebsstufen profitieren von Ihren Seminar- und Coaching-Angeboten?

Andreas Tissen: Alle. Wir entwickeln für unsere Kunden Lösungen, die für maximale Leistung und Effizienz auf allen Ebenen der Organisation sorgen. Deswegen konzipieren wir Aus- und Fortbildungsprogramme für Vertriebseinsteiger, aber auch für Personalverantwortliche und

das gehobene Management. Unser Angebot umfasst dementsprechend Einsteigerseminare, spezialisierte Schulungen und Individual-Coachings, die gerade auch für selbständige Berater in Frage kommen.

Wie wichtig ist Ihrer Meinung nach der Faktor Motivation im Produktvertrieb, Herr Andreas Tissen?

Andreas Tissen: Motivation ist der Schlüssel zum Vertriebs Erfolg. Nur wer motiviert ist, kann den Erwartungen seiner Kunden gerecht werden – und seine ganz persönlichen Ziele erreichen. Die Sicherung eines hohen Motivationslevels ist daher eine ganz entscheidende Erfolgsbedingung für Vertriebsunternehmen. Von welchen Faktoren das im Einzelnen abhängt, ist klar: Elementar sind auf jeden Fall transparente, faire Vergütungssysteme, konkurrenzfähige Produkte, individuelle Aufstiegspektiven und nicht zuletzt eine aktive, professionelle Vertriebsunterstützung. Das machen wir auch unseren Kunden klar. Stimmt die Motivation, stimmt auch die Leistung. Und davon profitieren alle: Mitarbeiter, Unternehmen und Mandant.

Herr Andreas Tissen, ich danke Ihnen für das Gespräch.

Über Andreas Tissen

Andreas Tissen ist Leiter der StarAcademy und verfügt über mehr als 18 Jahre Erfahrung im Vertrieb von Versicherungs- und Anlageprodukten. Andreas Tissen lebt in Düsseldorf.

Über Thorsten B. Schmidt

Thorsten B. Schmidt ist freier Online-Journalist und publiziert seit 2009 zu Finanz- und Versicherungsthemen.

Kontakt

Star Group Financial Services AG
Andrej Tissen

Kaiser-Friedrich-Ring 43
40545 Düsseldorf

Telefon: +49 (0)211/900 970-70
Telefax: +49 (0)211/900 970-90

E-Mail: karriere@stargroup.ag
Internet: www.stargroup.ag