

Lehdistötiedote 17.12.2008

ProTulos Oy

Myynnin johtamisen kipupisteet ovat päivittäisjohtamisessa

ProTulos Oy:n toteuttaman myynnin johtamista arvioivan tutkimuksen perusteella myynnin johtamisen kipupisteet löytyvät päivittäisjohtamisesta, palautteen antamisesta ja suoritusarvioinnista, etenkin alisuoriutumiseen puuttumisesta.

Myynnin johtamisen kysely toteutettiin marras- ja joulukuussa 2008. Vastaajina oli noin 2000 eri toimialojen myyntiryhmien henkilöä. Tutkimus toteutettiin sähköisellä kyselylomakkeella, jossa vastaajaa pyydettiin arvioimaan esimiestään myynnin johtamisen näkökulmasta. Kysymysluokat olivat: tavoiteasetanta, valmennus, kehittäminen ja suoritusarviointi.

Riippumatta toimialasta positiivista kehitystä oli vastaajien mielestä tapahtunut tavoitteiden ja odotusten osalta, jotka koettiin aiempaa selkeämmiksi. Puutteet myynnin johtamisessa löytyivät päivittäisjohtamisessa. Esimiehen valmentajuus arjessa sai kriittisiä arvioita. Suoritusarviointi, puuttuminen alisuoriutumiseen ja yleisesti palautteen antaminen saivat kriittisiä arvioita ja nostettiin esiin kehityskohteina.

Tutkimuksen perusteella esiin nousee se, että laadukas, alaisia motivoiva ja sitouttava myynnin johtaminen rakentuu esimiestyön perusasioiden varaan. Esimiehen läsnäolo arjessa, kiinnostus johdettavia kohtaan, avoin vuoropuhelu, selkeä tavoiteasetanta ja suoritusarviointi sekä kohdennetun palautteen antaminen suorituksesta ovat asioita, joita myyjät toivovat myynnin johtamiselta.

”Tutkimuksen tuloksista voi vetää sen johtopäätöksen, että myynnin johtamisessa olennaista on keskittyä ”vanhoihin” esimiestyön peruslainsäädäntöihin ja saattaa ne kuntoon.” toteaa ProTulos Oy:n toimitusjohtaja Henrietta Aarnikoivu ”Monessa organisaatiossa panostetaan uusien toimintatapojen ja toimintamallien kehittämiseen myynnin johtamisen saralla, vaikka olemassa oleviakaan työkaluja ei täysipainoisesti hyödynnetä.”

”Esimiestyön itsestään selvyysnä pidetyt perusasiat tulee aidosti saada osaksi esimiestyön arkea. Se edistää myyjien sitoutumista, motivaatiota ja osaamisen kehittymistä ja näin hyvien myyntitulosten syntymistä.” summaa Aarnikoivu.

#### LISÄTIETOJA:

ProTulos Oy Henrietta Aarnikoivu

Puhelin: 050 514 5617

Sähköposti: henrietta.aarnikoivu@protulos.fi

ProTulos Oy on valmennus- ja konsultointialan yritys, joka oikeuttaa olemassaolonsa tuottamalla aitoja ja mitattavissa olevia hyötyjä asiakasorganisaatioiden toimintaan. ProTuloksen pääasialliset valmennus- ja konsultointialueet ovat asiakaspalvelu, myynti, palveluviestintä ja esimiestyö. ProTuloksen kunnia-asiana on palvella asiakkaitaan laadukkaasti ja vastuullisesti.

[www.protulos.fi](http://www.protulos.fi)