

Brauchen Vertriebler einen MBA-Abschluss?

In welche Richtung sollte man sich im Vertrieb weiterbilden, wenn man sich unwohl fühlt? Lohnt eine teure und hochkarätige Schulung?

Ein 30-jähriger Informatiker arbeitet seit zwei Jahren im Vertrieb eines BI-Anbieters. Die Arbeit mit den Kunden macht ihm Spaß, die Verkaufszahlen sind aber nicht so gut wie erhofft: „Mir fehlt noch das richtige Auftreten und vielleicht auch die Management-Perspektive, um mich bei den Chefs überzeugend zu präsentieren und mich durchzusetzen.“ Der CW-Leser möchte nun im Karriere-Ratgeber der COMPUTERWOCHE erfahren, wie er seine Defizite beseitigen kann und ob er sich zum Master of Business Administration (MBA) im Vertrieb ausbilden lassen soll.

Monika Becker ist Unternehmensberaterin bei Hager & Partner in Frankfurt am Main. Sie schlägt dem jungen IT-Verkäufer folgende Lösung vor:

„Sie werden bestimmt schon den Kontakt zu Ihrer Führungskraft gesucht haben, um sich deren Feedback einzuholen. Wenn Ihr Vorgesetzter oder ein anderer erfahrener Kollege Sie in Kundensituationen erlebt haben, können sie Ihnen sicher wertvolle Hinweise geben, wie Sie sich verbessern können. Ist die Feedback-Kultur in Ihrem Unternehmen nicht so ausgeprägt, sollten Sie aktiv nachfragen. Darüber hinaus halte ich gut gemachte Verhaltens- und Kommunikationstrainings für hilfreich. Hier können Sie sich in kurzer Zeit wertvolle Anre-



Monika Becker, Hager und Partner: „Zu Beginn der Karriere ist Praxis wichtiger als Theorie.“

gungen holen, wie Sie Ihr Auftreten und zum Beispiel Ihr Präsentationsverhalten oder Ihre Rhetorik verbessern. Es gibt allerdings Anbieter wie Sand am Meer, und auf den ersten Blick ist es nicht einfach, hier die Spreu vom Weizen zu trennen. Vermutlich können Ihnen erfahrene Kollegen oder die Personalabteilung

gute Anbieter nennen. Da Sie noch am Anfang Ihrer beruflichen Karriere stehen, benötigen Sie zur Weiterentwicklung eher zusätzliche Praxis als Theorie. Seminare erscheinen mir zum jetzigen Zeitpunkt besser geeignet als ein komplettes MBA-Programm.

Grundsätzlich kann ein MBA-Programm auch für Vertriebsmitarbeiter sinnvoll sein. Das gilt umso mehr, wenn die erste Ausbildung wie bei Ihnen im technischen Bereich liegt. Dann kann das MBA-Programm helfen, noch mehr Wissen über kaufmännische Themen und unternehmensstrategische Fragen zu erlangen. Ein MBA ist für Verkäufer erst dann sinnvoll, wenn diese sich ein paar Jahre mit guten Zahlen bewiesen haben und sich für den nächsten Schritt in Richtung Management vorbereiten wollen. (hk)

CW KARRIERE-RATGEBER

Vom 26. Januar bis 8. Februar 2012 beantwortet **Christoph Joos** Fragen von IT-Beratern vor allem aus der Automotive-Branche im Online-Forum der CW.

Wer eine Karriere als IT-Berater anstrebt, sollte laut Christoph Joos neben fachlichem Wissen vor allem begeisterungsfähig und flexibel sein. Nach dem Rechts- und Wirtschaftsstudium war Joos zehn Jahre als Consultant tätig, bevor er als Partner beim Beratungshaus Mieschke Hofmann und Partner (MHP) anging. Seine Schwerpunkte sind Professional Services und Automotive.



www.computerwoche.de/job_karriere/ratgeber_karriere