

Die Nase im Wind, stetig der Spur nach bis zur Beute! Der Hund wittert die Spur, noch bevor der Förster das Wild überhaupt erspät hat.

Übertragen wir dieses Bild auf Sie als Unternehmer: Der Vertriebler in Ihrem Unternehmen ist Ihr Jagdhund. Er hat es in seiner DNA, emsig nach Umsatz zu suchen. Die Nase stets im Wind, wittert er die Spur, folgt ihr und schlägt an.

Ein Vertriebler im Homeoffice ist wie ein Jagdhund an der Leine! So wie der Hund aus dem Auto heraus das Wild nicht finden kann, so kann Ihr Vertriebler aus dem Homeoffice heraus seiner Vertriebs-Natur nicht folgen.

Je länger er eingesperrt bleibt, je mehr verliert er seinen Jagdinstinkt. Er wird träge, verliert seinen Biss und verkümmert langsam aber stetig, bis er nur noch einem Pudel gleicht.

Verstehen Sie mich nicht falsch, auch Pudel gehen mal raus, um ihr Geschäft zu verrichten oder schnappen sich ihr Quietsch-Spielzeug, um es herum zu wirbeln. Sie sehen aus wie ein Hund und verhalten sich wie ein Hund. Doch weder Herrchen noch Hund sind damit glücklich.

OK, einige Jagdhunde freuen sich sicherlich über ihre neu gewonnene Entspannung. Umso wichtiger ist es, sie schnellstmöglich wieder "anzusetzen", bevor sie es sich zu gemütlich machen. 😊

Sie möchten wissen, wie Sie trotz Corona verhindern, dass der Deutschdrathaar zum Pudel wird? Dann schreiben Sie mir gerne und wir sprechen drüber.

✉ Schreiben Sie mir gerne über LinkedIn oder XING oder **direkt** ✉

und wir sprechen drüber!

