

Checkliste: Führung als Umsatzfaktor im Alltag

Ziele, Vorbild, Training und Rückmeldung wirksam verbinden

Umsatzorientierung entsteht nicht durch einzelne Ansagen. Führung schafft Klarheit, vermittelt Zusammenhänge, trainiert konkrete Fähigkeiten und sorgt dafür, dass Service- und Verkaufsstandards im Alltag tatsächlich gelebt werden.

Ziele und Kennzahlen

Punkt	Trifft zu	Teilweis e	Trifft nicht zu
Ich kenne die wichtigsten Umsatzkennzahlen meines Bereiches.	☐	☐	☐
Ziele sind konkret, realistisch und zeitlich definiert.	☐	☐	☐
Das Team versteht den Zusammenhang zwischen Service und Umsatz.	☐	☐	☐
Kennzahlen werden verständlich und ohne Schuldzuweisung besprochen.	☐	☐	☐
Wir konzentrieren uns auf wenige steuerbare Größen.	☐	☐	☐
Zufriedenheit, Qualität und Wiederkehr werden mitberücksichtigt.	☐	☐	☐
Ergebnisse werden regelmäßig und zeitnah sichtbar gemacht.	☐	☐	☐

Vorbild und Coaching

Punkt	Trifft zu	Teilweis e	Trifft nicht zu
Ich lebe die erwartete Service- und Verkaufshaltung sichtbar vor.	☐	☐	☐
Ich beobachte konkrete Situationen statt nur Zahlen zu beurteilen.	☐	☐	☐
Ich gebe zeitnahes, sachliches und respektvolles Feedback.	☐	☐	☐
Ich zeige Mitarbeitenden praktikable Formulierungen und Abläufe.	☐	☐	☐
Ich trainiere im Alltag und nicht nur in seltenen Schulungen.	☐	☐	☐
Ich erkenne gute Leistungen ausdrücklich an.	☐	☐	☐
Ich unterstütze unsichere Mitarbeitende statt sie bloßzustellen.	☐	☐	☐

Briefings und Kommunikation

Punkt	Trifft zu	Teilweis e	Trifft nicht zu
Vor der Schicht werden Tagesangebote und Engpässe besprochen.	☐	☐	☐
Es gibt klare Schwerpunkte statt einer langen Liste von Vorgaben.	☐	☐	☐
Mitarbeitende können Fragen und Beobachtungen einbringen.	☐	☐	☐
Gute Beispiele werden kurz und konkret geteilt.	☐	☐	☐
Probleme werden lösungsorientiert und ohne öffentliche Abwertung angesprochen.	☐	☐	☐
Absprachen werden dokumentiert, wenn Verbindlichkeit nötig ist.	☐	☐	☐
Nach der Schicht werden wichtige Erkenntnisse kurz gesichert.	☐	☐	☐

Motivation ohne Druck

Punkt	Trifft zu	Teilweis e	Trifft nicht zu
Umsatzziele werden nicht mit Angst oder Drohungen durchgesetzt.	☐	☐	☐
Erfolge werden fair und nachvollziehbar anerkannt.	☐	☐	☐
Teamwettbewerbe gefährden weder Zusammenarbeit noch Servicequalität.	☐	☐	☐
Mitarbeitende erhalten Einfluss auf Formulierungen und Maßnahmen.	☐	☐	☐
Fehler werden als Lernanlass genutzt.	☐	☐	☐
Ich halte eigene Zusagen konsequent ein.	☐	☐	☐

Welche konkrete Führungshandlung würde den Umsatz im Alltag am stärksten unterstützen?

Welches Verkaufs- oder Servicethema trainiere ich mit dem Team in der nächsten Schicht?

Name:

Datum:

Nächste Schritte:
