
Vorwort

Liebe Leserinnen und Leser,

seit 17 Jahren reise ich als Führungskräftetrainer und Coach durch den deutschsprachigen Raum. In hunderten von Seminartagen habe ich mich gemeinsam mit den Teilnehmern einer der großen Herausforderung im Wirtschaftsleben gestellt: dem Führen von Verkäufern. Die Erfahrung zeigt, dass Führungskräfte meistens gut in der fachlichen Begleitung der Mitarbeiter sind. Sie kümmern sich in der Regel um die Probleme der Mitarbeiter und investieren in eine angenehme Atmosphäre in ihrem Team. Weniger gut klappt das Formulieren und Vereinbaren von konkreten Zielen und detaillierten Aktivitäten, und das größte Entwicklungsfeld der Führungskräfte ist das ernsthafte Einfordern der vereinbarten Handlungen. Das ist aber der Kern des Führungsprozesses. Mitarbeiter entwickeln sich nicht von selbst, sie benötigen dafür eine Führungskraft, die sich mit ihnen ernsthaft auseinandersetzt – eine Führungskraft, die fördert und fordert, vorzeigt und begleitet, vereinbart und einfordert. Eine Führungskraft, die ganz nah am Mitarbeiter ist und die Entwicklungsprozesse ihrer Mitarbeiter täglich neu als Herausforderung annimmt. Ich habe dieses Vorgehen in diesem Buch als „direkte Führung“ bezeichnet. Direkte Führung setzt genau da an, wo der Mitarbeiter in seinem täglichen Arbeitsablauf wirklich getroffen wird. Direkte Führung ist unmittelbar „am Mann“, zeigt, hilft, entwickelt, kontrolliert. Ich behaupte, dass diese Art von Führung in den Vertriebseinheiten nicht die Regel, sondern die Ausnahme ist.

Ich lade Sie – liebe Leserinnen und Leser – nun ein, sich auf dieses Buch einzulassen und Kernelemente daraus in Ihre tägliche Führungsarbeit einfließen zu lassen. Sie werden die Anforderungen an Ihre Rolle als Führungskraft klarer erkennen. Sie werden aber auch einen Weg vorgezeichnet finden, der Ihnen hilft, Vertriebsprozesse in Ihrem Team zu ordnen und damit eine Basis für einen langfristigen Verkaufserfolg Ihrer Einheit sicherzustellen.

Viel Spaß beim Lesen und gutes Gelingen für die Umsetzung wünscht Ihnen

A handwritten signature in dark ink, reading "Hans Heindl". The script is cursive and fluid, with the first name "Hans" and last name "Heindl" clearly distinguishable.

Führen im Vertrieb

So unterstützen Sie Ihre Mitarbeiter direkt und
konsequent

Herndl, K.

2014, XII, 159 S., Softcover

ISBN: 978-3-658-05913-2