
Inhaltsverzeichnis

1	Führung im Vertrieb – eine Bestandsaufnahme	1
1.1	Was Führungskräfte im Vertrieb bewegt	1
1.2	Niemand kann langfristig von außen motiviert werden	8
1.3	Ohne die richtige Arbeitstechnik geht es nicht	11
1.4	Die roten Linien der Führungskräfte	13
1.5	Die typische Arbeitswoche	24
1.6	Orientierung innerhalb des Unternehmens	45
1.7	Rollenspiel: Diskussion mit dem Vorstand	54
2	Direkt führen: Die Praxis	59
2.1	Analyse der individuellen Unternehmenssituation: Was führt zum Erfolg?	59
2.2	Zielgespräche führen	66
2.3	Beispiele erfolgreicher Zielgespräche	85
2.4	Direkte Führung der Gruppe	94
2.5	Eine Verkaufsregion startet durch – ein Beispiel für praktische Führungsarbeit	121
2.6	Wie kann das Management Unterstützung bieten?	138
2.7	Wer führen will, muss zuerst sich selbst führen	139

3	Die „<i>Ordnung</i>“ als Grundlage effizienter	
	Führungsprozesse	143
3.1	Ordnung im Vertrieb	143
3.2	Weiterentwicklung des Themas Ordnung im Vertrieb	152
4	Workshop Sales-Ordnung	155
4.1	Vorbereitung des Workshops	155
4.2	Einstieg	156
4.3	Input Ordnung	156
4.4	Vereinbarungen	158
4.5	Umsetzung	158
	Literatur	159

Führen im Vertrieb

So unterstützen Sie Ihre Mitarbeiter direkt und
konsequent

Herndl, K.

2014, XII, 159 S., Softcover

ISBN: 978-3-658-05913-2