

---

# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Die Grundlagen</b>	<b>1</b>
1.1	Wie sieht die Ausgangssituation aus?	1
1.2	Die Fragen- und Pausentechnik effektiv einsetzen	17
1.3	Den Verkaufsprozess erfolgreich gestalten	27
<b>2</b>	<b>Das 15-Minuten-Zielgespräch</b>	<b>43</b>
2.1	Die Gesprächsstruktur	43
2.2	Der Ablauf des 15-Minuten-Zielgesprächs im Detail	45
2.3	Typische Führungssituationen in der Praxis	60
<b>3</b>	<b>Häufige Fehler beim 15-Minuten-Zielgespräch</b>	<b>159</b>
3.1	Fehler bei den Einstiegsfragen	159
3.2	Fehler bei der Durchführung	162
3.3	Folgendes gilt es ebenfalls zu beachten	166
<b>4</b>	<b>Das 15-Minuten-Zielgespräch in der praktischen Anwendung</b>	<b>171</b>
4.1	So setzen Sie das 15-Minuten-Zielgespräch in Ihrem Unternehmen um	171
4.2	Was Führungskräfte zum 15-Minuten-Zielgespräch sagen	173

---

<b>5 Die Kernaussagen auf einen Blick .....</b>	<b>175</b>
<b>Literatur .....</b>	<b>179</b>

**Das 15-Minuten-Zielgespräch**

Wie Sie Ihre Verkäufer zu Spitzenleistungen bringen

Herndl, K.

2014, XIII, 179 S. 6 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-8349-4724-6