

Karl Herndl

Führen im Vertrieb

So unterstützen Sie Ihre Mitarbeiter
direkt und konsequent

2., ergänzte Auflage



Inhaltsverzeichnis

Vorwort	5
--------------------------	----------

Führung im Vertrieb: Eine Bestandsaufnahme

1. Der typische Tag einer Führungskraft	9
2. Was Führungskräfte im Vertrieb bewegt	18
3. Niemand kann langfristig von außen motiviert werden.	26
4. Ohne die richtige Arbeitstechnik geht es nicht	30
5. Die roten Linien der Führungskräfte.	33
6. Die typische Arbeitswoche.	45
7. Orientierung innerhalb des Unternehmens.	67
8. Rollenspiel: Diskussion mit dem Vorstand.	79

Direkt führen: Die Praxis

1. Analyse der individuellen Unternehmenssituation: Was führt zum Erfolg?.	83
2. Zielgespräche begleiten	91
3. Beispiele erfolgreicher Zielgespräche.	115
4. Direkte Führung der Gruppe.	126
5. Eine Verkaufsregion startet durch - ein Beispiel für praktische Führungsarbeit	157
6. Wie kann das Management Unterstützung bieten?	176
7. Wer führen will, muss zuerst sich selbst führen.	178