

ANDREAS BUHR

VERTRIEBSFÜHRUNG

Aufbau, Führung und Entwicklung einer
professionellen Vertriebsorganisation

Inhaltsverzeichnis

Geleitwort	9
Vorwort	11
Kapitel 1 Markt: Was Wandel und digitale Transformation für den Vertrieb bedeuten	19
1.1. Langfristige Marktbedingungen und -voraussagen für Ihren Vertrieb	22
1.2. Digitale Transformation nach außen und innen	24
1.3. Soziopolitische Megatrends verändern die lokalen Märkte	32
1.4. Der Kunde 3.0 –der neue Experte H2H	33
1.5. Neue Anforderungen an den Vertrieb: das Forschungsprojekt Vertriebsintelligenz®	36
Kapitel 2 Führung: Von Selbstführung zur Führungspersönlichkeit	43
2.1. Die vornehmste Aufgabe der Mitarbeiterführung	46
2.2. Führung geht heute anders	49
2.3. Clean Leadership im Vertrieb	53
2.4. Digital.Leadership im Vertrieb	63
2.5. Social Intranet – ein Tool der Digital Leadership	76
Kapitel 3 Selbstmanagement: So entwickeln Sie die nötigen Kompetenzen	81
3.1. Selbstmanagement: klare Ziele, richtige Prioritäten und gute Zeitplanung	86

3.2.	Selbstmanagement erweitern: eigene Kompetenzentwicklung	93
3.3.	Selbstorganisation bei Mitarbeitern unterstützen: die neue Personalentwicklung	99
Kapitel 4	Recruiting heute: So finden Sie die passenden Mitarbeiter für Ihr Team	103
4.1.	Fehlbesetzungen im Vertrieb kosten Unternehmen buchstäblich Milliarden	106
4.2.	Unterschiedliche Anforderungsprofile für neue Vertriebsmitarbeiter	109
4.3.	Vom Wert des eigenen Netzwerks	117
4.4.	Die 7 Wege des Recruitings	119
4.5.	Der Einstellungsprozess	137
4.6.	Karrierecheck mit Persönlichkeitstypologien	147
Kapitel 5	Onboarding: So arbeiten Sie neue Vertriebsmitarbeiter richtig ein	153
5.1.	Werte im Vertrieb – Ihre Rolle als beweisendes Vorbild	156
5.2.	Trainings: Produktwissen vermitteln, Verkaufskönnen entwickeln, Einstellung stärken	159
5.3.	Die ersten Wochen – neue Mitarbeiter in der Startphase begleiten	161
5.4.	So gelingt der Wissenstransfer im Vertrieb	167
5.5.	Der Kunde 3.0 – so bereiten Sie Ihr Team darauf vor	173
Kapitel 6	Teaming: So stellen Sie gute Teams zusammen	181
6.1.	Erfolgreiche Teams aufbauen	185
6.2.	Leitwolf oder Teamplayer? Erkennen Sie Ihre Führungsstärken!	191
6.3.	Merkmale erfolgreicher Teams	193

Kapitel 7	Erfolgsziele: So führen Sie punktgenau und messbar	209
7.1.	Erfolgsziele gemeinsam festlegen	212
7.2.	Ihre eigene Zielplanung als Vertriebsleiter	214
7.3.	Qualitative Ziele messbar machen	218
Kapitel 8	Controlling: So nutzen Sie einfach Vertriebskennzahlen	231
8.1.	Vertriebskennzahlen geben Übersicht	234
8.2.	Welche Vertriebskennzahlen brauchen Sie für Ihre Vertriebsführung?	237
8.3.	Vertriebskennzahlen sind »umgerechnete Vertriebsziele«	239
8.4.	Reporting: So kontrollen Sie die faktischen Kennzahlen Ihrer Vertriebsmitarbeiter auf Basis des Berichtswesens	244
8.5.	Der Vertriebs-Forecast	250
8.6.	Der Funnel: Trichter von Leadgenerierung bis Kaufabschluss	252
8.7.	Branchenbenchmarks: Vertriebskennzahlen B2B und B2C	259
Kapitel 9	Führungsgespräche: So beherrschen Sie die »großen Fünf«	263
9.1.	So bereiten Sie Ihre Mitarbeitergespräche richtig vor	268
9.2.	Mitarbeitergespräche	272
9.3.	Lob-und Anerkennungsgespräche	280
9.4.	Kritikgespräch	283
9.5.	Trennungsgespräch	286

Kapitel 10	Teamspirit: So zünden Sie den richtigen Motivations-	
	funken	291
10.1.	Unterschiedliche Motivationstrigger ansprechen	
10.2.	Mitarbeiter motivieren und inspirieren	300
10.3.	Motivierende Führung ist in erster Linie	
	Kommunikation	303
10.4.	Wettbewerb und Kampfgeist	304
10.5.	Incentives und Teamevents	308
	Literaturverzeichnis	315
	Stichwortverzeichnis	322
	Über den Autor	326