

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 Zielformulierung 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 kontrollieren 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 **295**
- 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**