



**HEINRICH WICKINGHOFF**  
**ULRICH DIETZE**

**Führung im Vertrieb**

Mit der richtigen Führung zu besseren Vertriebsergebnissen

264 Seiten, gebunden

ISBN: 978-3-86936-556-5

€ 32,90 (D) / € 33,90 (A)

GABAL Verlag, Offenbach 2014

Vertrieboptimierung ist in aller Munde – doch wie gelingt es Unternehmen, die Arbeit ihrer Verkaufsmannschaft effizienter zu gestalten? Tatsache ist: Erfolgreicher Vertrieb braucht eine herausragende Führung. Führungsqualität und die vier Stellschrauben Kommunikation, Motivation, Empowerment und Controlling sind ein sicherer Hebel für den Weg an die Spitze – auch wenn die Mitarbeiter im Vertrieb auf den ersten Blick eigenmotiviert zu sein scheinen und am liebsten selbst bestimmen, wo es langgeht.

In vielen Unternehmen entspricht diese Vorstellung auch der Realität: Da sind auf der einen Seite die Topverkäufer, die einen Fang nach dem nächsten machen, auf der anderen Seite die Schlusslichter der Abteilung, die ihre Akquisetelefonate auch gerne mal auf den Sankt-Nimmerleins-Tag verschieben. Auf die Frage, warum die Umsatzzahlen nicht steigen, haben die wenigsten Unternehmen eine Antwort parat. Den Vertrieb umgibt ein Schleier des Geheimnisvollen, und nur die Insider wissen, was tatsächlich von statten geht.

Ulrich Dietze und Heinrich Wickinghoff räumen in *Führung im Vertrieb* mit dem Mythos von führungsresistenten und naturbegabten Verkäufern auf. Sie zeigen stattdessen, wie jeder Vertriebsleiter anhand von Dietzes erfolgserprobter „Total Quality Selling“-Methode verbindliche Standards setzen und so alle Vertriebsprozesse systematisieren und nachvollziehbarer, planbarer und überprüfbarer machen kann. Dietze und Wickinghoff verdeutlichen, dass der Erfolg eines Unternehmens nicht von einigen Stars im Vertrieb abhängen muss. Sie zeigen wirkungsvolle Methoden, mit deren Hilfe sinnvolle Prozessschritte etabliert und alle Vertriebler zu besseren Verkäufern gemacht werden können.

Aus der Praxis für die Praxis: *Führung im Vertrieb* enthält in jedem Kapitel mehrere Praxisbeispiele, die Heinrich Wickinghoff selbst als Verkäufer, Vertriebsleiter, Trainer oder Berater erlebt hat. So erhalten die Leser auf Basis bewährter Modelle, wie etwa dem Kommunikationsquadrat von Friedemann Schulz von Thun, praktische Führungswerkzeuge für ihren Vertrieb an die Hand. Zusätzlich ausgestattet mit praktischen Kapitelzusammenfassungen, Checklisten und Merkkästen ist *Führung im Vertrieb* ein unverzichtbares Handbuch für alle Führungskräfte, die ihren Vertrieb vom Zufall befreien und zum Erfolg führen möchten.

**Heinrich Wickinghoff**, Dipl.-Ing., ist international tätiger Experte für Vertriebsführung und Optimierung von Führungsprozessen. Als Verkaufstrainer und Führungskräfteentwickler im Vertrieb coacht und trainiert er seit 1994 erfolgreich Verkäufer, Verkaufsleiter und Geschäftsführer zum Kommunikations- und Motivationsmanagement und berät bei der Organisationsentwicklung im Vertrieb.

**Ulrich Dietze** ist Experte für Vertrieboptimierung. Nach einer erfolgreichen Vertriebskarriere mit den Stationen Außendienst, Gebietsverkaufsleiter und Verkaufsleiter gründete er 1992 sein eigenes Unternehmen, die Deutsche Vertriebsberatung GmbH. Ebenfalls bei GABAL erschienen ist sein erfolgreicher Titel *TQS Total Quality Selling* (2010).