

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

Danksagung	181
Literatur	183
Der Autor	185