

Inhalt

| | |
|--|-----|
| Vorwort | 5 |
| 1. Die Grundlagen | 9 |
| 1.1 Wie sieht die Ausgangssituation aus? | 9 |
| 1.2 Die Fragen- und Pausentechnik effektiv einsetzen . | 24 |
| 1.3 Den Verkaufsprozess erfolgreich gestalten | 35 |
| 2. Das 15-Minuten-Zielgespräch | 50 |
| 2.1 Die Gesprächsstruktur | 50 |
| 2.2 Der Ablauf des 15-Minuten-Zielgesprächs im Detail | 52 |
| 2.3 Typische Führungssituationen in der Praxis | 68 |
| Führungskraft führt Verkäufer | 70 |
| Führungskraft führt Führungskraft | 124 |
| Führungskraft führt Führungskraft, die selbst auch Verkäufer ist | 169 |
| 2.4 Was Führungskräfte zum 15-Minuten-Zielgespräch sagen | 174 |
| 2.5 Häufige Fehler beim 15-Minuten-Zielgespräch ... | 176 |
| Fehler bei den Einstiegsfragen | 176 |
| Fehler bei der Durchführung | 179 |
| 2.6 So setzen Sie das 15-Minuten-Zielgespräch in Ihrem Unternehmen um | 187 |

| | |
|--|-----|
| 3. Die Kernaussagen auf einen Blick | 191 |
| Literatur | 194 |
| Danksagung | 195 |
| Der Autor | 196 |