

Inhalt

Vorwort.....	5
1 Der Weg zur Führungspersönlichkeit	9
1.1 Gibt es den geborenen Führer?	9
1.2 Manager sind sehr unterschiedlich	10
1.3 Der authentische und glaubwürdige Manager.....	12
1.4 Warum ist der Klang Ihrer Stimme als Manager denn so wichtig?	14
1.5 Ist eigene Verkaufserfahrung wichtig?	16
2 Wie wichtig ist Stallgeruch?	19
2.1 Nichts ist perfekt	19
3 Der Manager als Ex-Kollege	23
3.1 Die Bürde der Historie.....	23
4 Der Manager als Neuer	27
4.1 Eine gute Chance für den Neustart	27
4.2 Die Risiken	28
5 Der verantwortungsvolle Umgang mit Individuen	30
5.1 Ihre hohe Verantwortung als Vorgesetzter	30
5.2 Der Ton macht die Musik	39
6 Die wirkungsvollsten Führungsinstrumente.....	46
6.1 Vertrauen der Mitarbeiter gewinnen	46
6.2 Führung durch Zielvereinbarung	48
6.3 Qualifiziert Feedback geben	51
6.4 Auch Feedback annehmen will gekonnt sein.....	53
6.5 Prozessorientierte Verkäuferführung.....	55
6.6 Aktivieren Sie das schlummernde Leistungspotenzial Ihrer Mitarbeiter	59
7 Verkäufer sind anders	66
7.1 Die Realität weicht deutlich vom Wunschbild ab.....	66
7.2 Wie erkennen Sie als Verkaufsleiter Mitarbeiter mit Potenzial?	69
7.3 Nach welchen Kriterien agieren die Leistungsträger? ..	71

8	Entwicklung der verschiedenen Führungsstile.....	77
8.1	Von autoritär zu kooperativ	77
9	Den eigenen Weg finden	80
9.1	Die 5 Stufen zum nachhaltigen Erfolg als Verkaufsleiter	80
10	Die unterschiedlichen Verkaufsleiter-Typen	85
10.1	Der Frontmann	85
10.2	Der Excel-Manager	87
10.3	Der Steuermann	89
11	Die 3 Kernaufgaben des Verkaufsleiters	91
11.1	1. Sorgen Sie dafür, dass Sie Ihren Job optimal machen können	91
11.2	2. Sorgen Sie dafür, dass Ihre Mitarbeiter ihre Aufgaben optimal erledigen können	94
11.3	3. Sorgen Sie dafür, dass Ihr Vorgesetzter seine Aufgaben optimal erledigen kann	97
12	Die Fallen für den Verkaufsleiter	99
12.1	Rückdelegation	99
12.2	Der scheinbar direkte Weg.....	100
13	Glaubenssätze und Vorurteile	101
13.1	Die Macht der Glaubenssätze	101
13.2	Was sind Glaubenssätze?	102
13.3	Wie können wir negative Glaubenssätze verändern?...	109
14	Die Gesetze der Gruppendynamik	112
14.1	Wann ist ein Team ein Team?	112
15	Managen nach innen und außen	118
15.1	Nur miteinander sind Sie stark!	118
15.2	Welche Eigenschaften und Ziele zeichnen eine effektive Organisation aus?	122
15.3	Fazit	126
15.4	Der richtige Umgang mit Ihrem Vorgesetzten	127