

Inhaltsverzeichnis

Einführung	7
Teil 1	
Trends im Vertrieb als Herausforderung – Neue Lernmodelle im Vertrieb!	9
Vertriebsführung der Gegenwart aus der Perspektive eines Mitarbeiters	11
Die neue Rolle der Vertriebsmitarbeiter der Zukunft	22
Teil 2	
Die Vereinbarkeit von Sales Coaching und Führungsalltag – Einführung von Sales Coaching im Team	33
Warum lassen sich Sales Coaching und Führung vereinen?	35
Die Führungskraft im Vertrieb der Zukunft fokussiert auf das Lernen!	37
Der Weg in die Zukunft: Einführung der neuen Führungsrolle im eigenen Team	40
Die Partitur für gute Teamdialoge	45
Teil 3	
Lernstufe 1: Die unbewusste Nicht-Kompetenz – Das Vorgespräch im Einzelcoaching	55
Die Begleitungsrolle beim Coaching on the Job	57
Aufbau eines Coaching on the Job	59
Teil 4	
Die bewusste Nicht-Kompetenz – Beobachtung, Feedback und Nachbesprechung	77
Die Hinführung zur bewussten Nicht-Kompetenz	79
Die fünf goldenen Regeln als Führungskraft für eine Live-Beobachtung	80
Die Bedeutung von Wahrnehmung im Lernprozess	82
Kriterien der Wahrnehmung beim Kundengespräch	86
Das zehnstufige Verkaufsmodell	86
Feedback als ein Treiber für den Teachable Moment	94
Teil 5	
Die bewusste Kompetenz – Die Führungskraft als Sales Coach – Systemische Interventionen	103
Lernen braucht Lernangebote	105
Was ist jetzt »systemisch«?	106
Differenzierung der Interventionen	107
Interventionen auf den Ebenen Werte/Überzeugung/Identität	112
Interventionen auf den Ebenen Verhalten und Fähigkeiten für das systemische Sales Coaching im Nachgespräch	125

Teil 6	
Die unbewusste Kompetenz –	
Controlling und Nachhaltigkeit sichern	141
Vertrauen entscheidet, ob Umsetzung gelingt	143
Der Stressfaktor Kontrolle	149
Teil 7	
Das Teamcoaching –	
Teamworkshops im Vertriebsteam am Beispiel	
eines Vertriebsmeetings	155
Workshops mit dem Vertriebsteam durchführen	157
Teil 8	
Ausblick	169
Sales Coaching als effektives Führungsinstrument – und wie geht es weiter?	171
Weiterführende Buchempfehlungen	176
Literaturverzeichnis	177
Danksagung	180