

Inhaltsverzeichnis

1	Die Ausgangssituation	1
1.1	Vertrieb: Eine spannende Herausforderung	1
1.2	Wenn die Unordnung zum Problem wird	8
1.3	Auf der Suche nach der Ordnung	9
1.4	Die Krise der Gesellschaft spiegelt sich im Vertrieb	12
1.5	Lösungsversuche, die ins Leere gehen	14
1.6	Vertriebserfolg mit Menschlichkeit und Ordnung	20
1.7	Das Ordnungsmuster	24
2	Auf meinem Pilgerweg	27
2.1	Am Anfang war die Sehnsucht	27
2.2	Der Ausstieg	30
2.3	Ein neuer Weg beginnt	37
2.4	Auf dem Weg zum Profi im Verkauf	39
2.5	Führen im Vertrieb	44
2.6	Das 15-Minuten-Zielgespräch	48
2.7	Führen und verkaufen mit der Kraft der Ordnung	51
3	Benedikt von Nursia – Heiliger und moderner Manager?	57
3.1	Nursia und Rom	58
3.2	Erster Aufenthalt in der Höhle bei Subiaco	64
3.3	Abt in Vicovaro	67
3.4	Zweiter Aufenthalt in der Höhle von Subiaco	70
3.5	Abt in Subiaco	72
3.6	Abt in Montecassino	79

4	Die Benediktiner	83
4.1	Die Entstehung des Ordens	84
4.2	Das Leitbild: Ora et labora et lege	88
4.3	Die Gelübde	89
4.4	Die Organisation	96
4.5	Der Tagesablauf	99
4.6	Voneinander lernen	102
5	Die Benediktsregel	105
5.1	Die Entstehung der Benediktsregel	105
5.2	Die Bestandteile der Benediktsregel	107
5.3	Die Verbreitung der Benediktsregel	135
5.4	Sales Coaching by Benedict	138
6	Die Sales-Ordnung	141
6.1	Wozu brauchen wir eine Ordnung?	141
6.2	Der Grundsatz	143
6.3	Der Mensch im Mittelpunkt	144
6.4	Unternehmer im Unternehmen	145
6.5	Die Struktur des Vertriebes	148
6.6	Der Verkäufer	150
6.7	Die Ordnung des Verkaufens	153
6.8	Die Führungskraft	166
6.9	Die Ordnung des Führens	169
6.10	Die Ordnung für die Aufnahme von neuen Mitarbeitern	186
6.11	Die Ordnung der Arbeitswoche	202
6.12	Wettbewerbe	214
6.13	Controlling	216
6.14	Best Practice	219
6.15	Die Sales-Ordnung im Überblick	220

7	Am Hauptsitz der Benediktiner	223
7.1	Die Annäherung	223
7.2	Die Vertiefung	225
7.3	Die Verbindung	230
8	Arbeiten mit der Sales-Ordnung – eine Erfolgsbilanz	237
	Weiterführende Literatur	251