

# Inhaltsverzeichnis

|          |   |           |
|----------|---|-----------|
| <b>1</b> | <b>Die Ausgangssituation</b>                                | <b>1</b>  |
| 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        |
| <br>     |   |           |
| <b>2</b> | <b>Auf meinem Pilgerweg</b>                                 | <b>27</b> |
| 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        |
| <br>     |   |           |
| <b>3</b> | <b>Benedikt von Nursia – Heiliger und moderner Manager?</b> | <b>57</b> |
| 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        |

|          |  |            |
|----------|--|------------|
| <b>4</b> | <b>Die Benediktiner</b> . . . . .                                | <b>83</b>  |
| 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        |
| <br>     |  |            |
| <b>5</b> | <b>Die Benediktsregel</b> . . . . .                              | <b>105</b> |
| 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        |
| <br>     |  |            |
| <b>6</b> | <b>Die Sales-Ordnung</b> . . . . .                               | <b>141</b> |
| 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<br>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        |

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