

Inhalt

Einleitung	9
1. Einführung	11
Schnuppertest für Neugierige	12
Typ, Gruppe und Milieu	14
Messung der Verkaufsleistung	21
Teil 1: Führen von Verkäufern – Was Sie dazu alles wissen müssen	23
2. Verkaufsleiter	25
Führung spüren	26
Leistungssteigerung durch Führung	27
Die drei Führungs dilemmas	30
3. So sind Verkäufer	34
Die Leistungspräferenz	35
Die Leistungsintelligenz	37
Die Leistungsmotivation	40
4. Verkäufer typisieren	44
Die Messung von Leistung	45
Der »Typ, Gruppen und Milieu«-Schnelltest	49
Exkurs: Warum das Modell funktioniert	61

Inhalt 5

Teil 2: Verkäufertypen – Wie Sie die Leistung jedes Verkäufers steigern	63
5. Die Aufsteiger	69
Aufsteigermentalität	69
Autonomie durch Erfolg	70
So sind die Aufsteiger	71
<i>Typ 1: Der Einsteiger</i>	71
<i>Typ 2: Der Ehrgeizige</i>	75
<i>Typ 3: Der Erfolgreiche</i>	78
<i>Typ 4: Der Leistungserbringer</i>	82
<i>Typ 5: Der Regenmacher</i>	85
Merkmale der Aufsteiger	90
6. Die Absteiger	92
Tellerwäschermentalität	92
Glückskinder und Pechvögel	93
Der Einstieg in die Absteigermilieus	95
So sind die Absteiger	97
<i>Typ 6: Der Rosinenpicker</i>	98
<i>Typ 7: Der Optimierte</i>	101
<i>Typ 8: Der Aussteiger</i>	105
<i>Typ 9: Der Leistungsschwache</i>	108
<i>Typ 10: Der Leistungsverweigerer</i>	112
Merkmale der Absteiger	116
7. Die Beobachter	118
Gute Arbeitsbilanz – miese Leistungsbilanz	118
So sind die Beobachter	119
<i>Typ 11: Der Kaltstarter</i>	119
<i>Typ 12: Der Kontakter</i>	122
<i>Typ 13: Der Aufwändige</i>	126

<i>Typ 14: Der Stabile</i>	129
<i>Typ 15: Der Kümmerer</i>	132
Merkmale der Beobachter	136
8. Die Subtypen	137
Loyale Störungen	138
Schwierig, aber erfolgreich	139
So sind die Subtypen	140
<i>Typ 16: Die Primadonna</i>	141
<i>Typ 17: Die Diva</i>	144
<i>Typ 18: Der Schönwetterverkäufer</i>	148
<i>Typ 19: Der Blender</i>	152
<i>Typ 20: Die Wiederblüte</i>	156
Merkmale der Subtypen	158
9. Krankheits-, Problem- und Papierkorbtypen	160
Krankheitsgefährdete Typen	160
Problemtypen	161
Papierkorbtypen	162
Teil 3: Leistungsgruppen und Milieus – Wie Sie die Leistung Ihres Verkaufsteams steigern	163
10. Leistungsgruppen führen	167
Wie Sie Leistungsgruppen bestimmen	170
Führen der besten Verkäufer	173
Führen durchschnittlicher Verkäufer	178
Führen leistungsschwacher Verkäufer	182
11. Leistungsmilieus führen	186
Führen von Aufsteigern	188
Aufsteiger: Die Selbststarter	190
Führen von Absteigern	195

Absteiger: Willy Loman	197
Führen von Beobachtern	201
Qualifizierung und Kompetenzaufbau	203
Beobachter: Hans Fleißig	204
12. Die Führungsansätze	207
Verkaufskultur ist Leistungskultur	207
Die Führungsinstrumente	214
Typen	214
Gruppen	216
Milieus	216
Die Führungswerkzeuge	217
Abschließende Worte	222
Anhang	225
Der Leistungspräferenztest	227
Das Leistungsdiagramm	229
Die Verkäufertypen	230
Die drei Leistungsgruppen	232
Zielgruppen der Führung	234
Danksagung	236
Anmerkungen	237
Register	243