

Inhalt

Geleitwort von Dr. Notker Wolf 7

Vorwort von Michael Rentmeister..... 9

1. Kapitel: Die Ausgangssituation..... 15

Vertrieb: Eine spannende Herausforderung 15

Die aktuelle Lage 17

Die Unordnung wird zum Problem 20

Auf der Suche nach der Ordnung..... 21

Die Krise der Gesellschaft spiegelt sich im Vertrieb 22

Lösungsversuche, die ins Leere gehen..... 24

Vertriebserfolg mit Menschlichkeit und Ordnung..... 28

Das Ordnungsmuster..... 31

2. Kapitel: Auf meinem Pilgerweg..... 35

Am Anfang war die Sehnsucht 35

Der Ausstieg..... 37

Ein neuer Weg beginnt 42

Auf dem Weg zum Profi im Verkauf 43

Führen im Vertrieb..... 47

Das 15-Minuten-Zielgespräch 50

Führen und verkaufen mit der Kraft der Ordnung..... 52

3. Kapitel: Benedikt von Nursia 57

Einleitung 57

Stationen im Leben des Benedikt..... 58

4. Kapitel: Die Benediktiner..... 77

Am Anfang war die Sehnsucht 77

Der Orden entsteht..... 78

Das Leitbild: Ora et labora et lege..... 80

Die Gelübde..... 81

| | |
|---|------------|
| Die Organisation | 86 |
| Der Tagesablauf..... | 89 |
| Voneinander lernen | 91 |
| 5. Kapitel: Die Benediktsregel | 93 |
| Zur Entstehung..... | 93 |
| Die Regel im Detail | 95 |
| Sales Coaching by Benedict | 119 |
| 6. Kapitel: Die Sales-Ordnung..... | 121 |
| Wozu brauchen wir eine Ordnung?..... | 121 |
| Der Grundsatz | 122 |
| Der Mensch im Mittelpunkt | 123 |
| Unternehmer im Unternehmen..... | 124 |
| Die Struktur des Vertriebes | 126 |
| Der Verkäufer | 128 |
| Die Ordnung des Verkaufens..... | 129 |
| Die Führungskraft..... | 140 |
| Die Ordnung des Führens | 142 |
| Die Ordnung für die Aufnahme von neuen Mitarbeitern | 154 |
| Die Ordnung der Arbeitswoche..... | 166 |
| Wettbewerbe | 175 |
| Controlling | 176 |
| Best Practice | 178 |
| 7. Kapitel: Am Hauptsitz der Benediktiner..... | 181 |
| Die Annäherung..... | 181 |
| Die Vertiefung | 182 |
| Die Verbindung..... | 186 |
| Literatur..... | 191 |
| Zur Verwendung dieses Buches – Rechtshinweis | 193 |
| Der Autor | 195 |