

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 – Rechtehinweis	193
Der Autor	195