

# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Einleitung</b>	<b>1</b>
	Literatur	5
<b>2</b>	<b>Wie die Umsetzungsfaller Vertriebsleistung zunichtemacht</b>	<b>7</b>
2.1	Die Entstehung der Umsetzungsfaller	9
2.2	Die neun Kardinalfehler	11
	Literatur	12
<b>3</b>	<b>Kardinalfehler 1: Fehlende Führung</b>	<b>15</b>
3.1	Wenn Anführer und Schlachtplan nicht erkennbar sind – die Story	15
3.2	Problem & Auswirkung fehlender Führung	16
3.3	Handlungsempfehlungen bei fehlender Führung	23
3.3.1	Die Vertriebschef-Checkliste	23
3.3.2	Das Selbstreflexions-Selbstaktivierungs-Modell	27
3.3.3	Umsetzungspower von „Vertriebsleistungsteams“ (V-Teams)	39
3.3.4	Loyalität und Tatendrang im Vertrieb mit dem Pygmalion-Effekt steigern	42
3.3.5	Vertrauen ist gut, Kontrolle ist schlechter	46
3.4	Nutzen für Ihr Unternehmen und für Ihre Kunden	52
	Literatur	53

<b>4</b>	<b>Kardinalfehler 2: Unklare Vertriebsstrategie</b>	57
4.1	Fragezeichen statt Strategie – die Story	57
4.2	Problem & Auswirkung unklarer Vertriebsstrategie	58
4.3	Handlungsempfehlungen bei unklarer Vertriebsstrategie	58
4.3.1	Führungskräfte back to the roots	61
4.3.2	Involvieren Sie das „Red Team“.	61
4.3.3	Das Leitbild-Viadukt: Unternehmensziele mit den Wünschen der Mitarbeiter verbinden	63
4.3.4	Das Kisp-Prinzip	73
4.3.5	Praktische Einfachheit schlägt theoretische Synergieeffekte.	76
4.3.6	Fokus und Verantwortung: Wie aus grauer Theorie spannende Realität wird	78
4.3.7	Dinge einfach erledigen	80
4.3.8	Mentale Negativaktivierung	84
4.4	Nutzen für Ihr Unternehmen und für Ihre Kunden	87
	Literatur	89
<b>5</b>	<b>Kardinalfehler 3: Zu langsame Entscheidungen</b>	91
5.1	Die Mär von der „flachen Hierarchie und schnellen Entscheidungswegen“ – die Story.	91
5.2	Problem & Auswirkung	92
5.3	Handlungsempfehlungen und produktive Ansätze für die Entscheidungsfindung	96
5.3.1	Lösen Sie das richtige Problem?	96
5.3.2	Exkurs: Die Welt der Angebote im B2B-Vertrieb	100
5.3.3	Informationen sammeln – oder auch nicht?	101
5.3.4	Lösungen finden und bewerten.	102
5.3.5	Bitten Sie die richtigen Menschen um Rat?	103
5.3.6	Emotionen bewusstmachen!	104
5.4	Nutzen für Ihr Unternehmen und Ihre Kunden	106
	Literatur	108
<b>6</b>	<b>Kardinalfehler 4: Falsche Personalentscheidungen</b>	109
6.1	„Wir wollen doch jetzt keine Unruhe in der Mannschaft“ – die Story	109
6.2	Problem & Auswirkung	110
6.3	Handlungsempfehlung „Eat the frog“ und die Umsetzungsflaschenhalse	111

6.3.1	Unnütze Stellenbeschreibungen und Aufgabenverzettlung im Außendienst .....	115
6.3.2	Er schafft es nicht: Überforderung .....	118
6.3.3	Er langweilt sich: Unterforderung .....	121
6.3.4	Er darf es nicht: Befugnismangel .....	123
6.3.5	Er kann es nicht: Kompetenzmangel – fehlendes Wissen .....	126
6.3.6	Er will es nicht: Die Haltung zum Job .....	131
6.4	Nutzen für Ihr Unternehmen und für Ihre Kunden .....	133
	Literatur .....	134
<b>7</b>	<b>Kardinalfehler 5: Mangelnde oder falsche Kommunikation .....</b>	<b>135</b>
7.1	Wenn Mitarbeiter aus dem Anzug steigen – die Story .....	135
7.2	Problem & Auswirkung .....	136
7.3	Handlungsempfehlung: Die (Vertriebs-)Ansprache – mehr Umsatz Erlösen bedingt etwas im Team auszulösen .....	137
7.3.1	Der Name & die Einladung .....	141
7.3.2	Der Rahmen & die Präsentation .....	142
7.3.3	Die digitale Alternative .....	149
7.4	Neben- und Nachwirkung erwünscht: Die interne Kommunikation nach der Ansprache .....	150
7.5	Nutzen für Ihr Unternehmen und für Ihre Kunden .....	157
	Literatur .....	158
<b>8</b>	<b>Kardinalfehler 6: Missachtung der unternehmensinternen Politik .....</b>	<b>161</b>
8.1	Neue Tablets für den Außendienst – die Story .....	161
8.2	Problem & Auswirkung .....	162
8.3	Handlungsempfehlung .....	162
8.4	Nutzen für Ihr Unternehmen und für Ihre Kunden .....	166
	Literatur .....	167
<b>9</b>	<b>Kardinalfehler 7: Interne Konkurrenz .....</b>	<b>169</b>
9.1	Der Kollege, dein Freund und Helfer – die Story .....	169
9.2	Problem & Auswirkung .....	170
9.3	Handlungsempfehlung .....	171
9.4	Nutzen für Ihr Unternehmen und für Ihre Kunden .....	175
	Literatur .....	176

---

<b>10</b>	<b>Kardinalfehler 8: Zögerliche Umsetzung der Digitalisierung</b>	<b>177</b>
10.1	Der 24-Nadeldrucker – die Story	177
10.2	Problem & Auswirkung	178
10.3	Handlungsempfehlung	180
10.4	Nutzen für Ihr Unternehmen und für Ihre Kunden	181
	Literatur	182
<b>11</b>	<b>Kardinalfehler 9: Falsche Trainings- und Weiterbildungsmaßnahmen.</b>	<b>183</b>
11.1	Kobers „private coaching“ – die Story	183
11.2	Problem & Auswirkung	184
11.3	Handlungsempfehlung	185
11.4	Nutzen für Ihr Unternehmen und für Ihre Kunden	190
	Literatur	191