

# Inhaltsverzeichnis

<b>Einführung</b>	5
<b>Teil 1</b>	
<b>Vertrieb der Zukunft – Neue Lernmodelle im Vertrieb</b>	7
Vertriebsführung der Gegenwart aus der Perspektive eines Mitarbeitenden	9
Zukunftstrends und ihre Herausforderungen	10
Fit for Future – Führungskompetenzen der Zukunft	18
Die neue Rolle der Vertriebsmitarbeitenden der Zukunft	22
Das Lernmodell im Sales – Sales-Kompetenzen entwickeln	27
<b>Teil 2</b>	
<b>Sales Coaching im Führungsalltag – So gelingt Ihr Start im Team</b>	33
Warum lassen sich Sales Coaching und Führung vereinbaren?	35
Das Team ins Boot holen: Mit guter Interaktion und Kommunikation Lernen ermöglichen	37
Der Start! – »Sales Coach als Führungskraft« mit dem eigenen Team	48
<b>Teil 3</b>	
<b>Die unbewusste Nicht-Kompetenz – Vertriebskennzahlen und Coaching on the Job</b>	55
Sales Coaching und Vertriebskennzahlen	57
Die Begleitungsrolle beim Coaching on the Job	61
Aufbau eines Coaching on the Job	63
<b>Teil 4</b>	
<b>Die bewusste Nicht-Kompetenz – Beobachtung, Feedback und Nachbesprechung</b>	81
Die Hinführung zur bewussten Nicht-Kompetenz	83
Die fünf goldenen Regeln als Führungskraft für eine LIVE-Beobachtung	84
Die Bedeutung von Wahrnehmung im Lernprozess	86
Kriterien der Wahrnehmung beim Kundengespräch	90
Das zehnstufige ifsm-Verkaufsmodell	90
Feedback als ein Treiber für den »Teachable Moment«	98

<b>Teil 5</b>	
<b>Die bewusste Kompetenz – Interventionen für die Sales Coaching-Praxis</b>	107
Lernen braucht Lernangebote	109
Was ist jetzt »systemisch«?	110
Differenzierung der Interventionen	111
Interventionen auf den Ebenen Werte/Überzeugung/Identität	116
Interventionen auf den Ebenen Verhalten und Fähigkeiten für das systematische Sales Coaching im Nachgespräch	129
Strategisches Denken und Lernen im Coaching fördern	144
<b>Teil 6</b>	
<b>Die unbewusste Kompetenz – Controlling und Nachhaltigkeit sichern</b>	153
Vertrauen entscheidet, ob Umsetzung gelingt	155
Der Stressfaktor Kontrolle	161
<b>Teil 7</b>	
<b>Teamworkshops im Vertrieb und Sales Coaching im digitalen Zeitalter</b>	167
Workshops mit dem Vertriebsteam durchführen	169
Sales Coaching im digitalen Zeitalter	181
<b>Teil 8</b>	
<b>Ausblick</b>	185
Sales Coaching als effektives Führungsinstrument – und wie geht es weiter?	187
<b>Ausbildung zum »Zertifizierten Sales Coach« bei ifsm</b>	193
<b>Weiterführende Buchempfehlungen</b>	195
<b>Literaturverzeichnis</b>	197
<b>Danksagung zur zweiten Auflage</b>	199