

Inhaltsverzeichnis

Einführung	5
Teil 1	
Vertrieb der Zukunft – Neue Lernmodelle im Vertrieb	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
Teil 2	
Sales Coaching im Führungsalltag – So gelingt Ihr Start im Team	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
Teil 3	
Die unbewusste Nicht-Kompetenz – Vertriebskennzahlen und Coaching on the Job	55
Sales Coaching und Vertriebskennzahlen	57
Die Begleitungsrolle beim Coaching on the Job	61
Aufbau eines Coaching on the Job	63
Teil 4	
Die bewusste Nicht-Kompetenz – Beobachtung, Feedback und Nachbesprechung	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

Teil 5	
Die bewusste Kompetenz – Interventionen für die Sales Coaching-Praxis	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
Teil 6	
Die unbewusste Kompetenz – Controlling und Nachhaltigkeit sichern	153
Vertrauen entscheidet, ob Umsetzung gelingt	155
Der Stressfaktor Kontrolle	161
Teil 7	
Teamworkshops im Vertrieb und Sales Coaching im digitalen Zeitalter	167
Workshops mit dem Vertriebsteam durchführen	169
Sales Coaching im digitalen Zeitalter	181
Teil 8	
Ausblick	185
Sales Coaching als effektives Führungsinstrument – und wie geht es weiter?	187
Ausbildung zum »Zertifizierten Sales Coach« bei ifsm	193
Weiterführende Buchempfehlungen	195
Literaturverzeichnis	197
Danksagung zur zweiten Auflage	199