

Karl Herndl

Das 15-Minuten- Zielgespräch

Wie Sie Ihre Verkäufer
zu Spitzenleistungen bringen



Inhalt

Vorwort	5
1. Die Grundlagen	9
1.1 Wie sieht die Ausgangssituation aus?	9
1.2 Die Fragen- und Pausentechnik effektiv einsetzen .	24
1.3 Den Verkaufsprozess erfolgreich gestalten	35
2. Das 15-Minuten-Zielgespräch	50
2.1 Die Gesprächsstruktur	50
2.2 Das 15-Minuten-Zielgespräch im Detail	52
2.3 Typische Führungssituationen in der Praxis	68
Führungskraft führt Verkäufer	69
Führungskraft führt Führungskraft	124
Führungskraft führt Führungskraft, die selbst auch Verkäufer ist	169
2.4 Was Führungskräfte zum 15-Minuten-Zielgespräch sagen	174
2.5 So setzen Sie das 15-Minuten-Zielgespräch in Ihrem Unternehmen um	177
3. Die Kernaussagen auf einen Blick	179
Literatur	182
Danksagung	183
Der Autor	184