Inhalt

Vorwort 9

Einleitung – wie dieses Buch funktioniert 11

Teil 1 Erfolgreich verkaufen – Elena als Verkaufsberaterin

1. Lieber untergehen als verkaufen 15
2. Der Sprung ins kalte Wasser 21
3. Marco und die sechs Stufen einer Kaufentscheidung . . . 27
4. Das Vorzimmer und die fünf Sekunden 34
5. Ohne Schmerz kein Termin 42
6. Ab jetzt zählt jedes Detail 50
7. Verbindlichkeit ist kein Zufall 62

Teil 2 Direkte Führung – Elena als Leiterin eines Verkaufsteams

8. Der Preis des Erfolgs 77
9. Der Neuanfang 81
10. Der Klausurtag 87
11. Der sechzigste Tag 93
12. Der Coach 96
13. Wert schaffen 99
14. Harmonie ist teuer 107
15. Die falsche Flughöhe 115
16. Zu viele Reiter offen 119

17. Ohne Rückversicherung 125
18. Zusagen brauchen Gewicht 132
19. Wenn Klarheit persönlich wird 140
20. Wenn Zusagen zählen 152
21. Tempo. Standard. Ton. 159
22. Muster statt Glanz 166
23. Wartung statt Rettung 171

Teil 3 Indirekte Führung – Elena als Regionalleiterin

24. Der neue Radius 179
25. Die Rückfallfalle 189
26. Vertrauen ist kein Gefühl 194
27. Die falsche Beförderung 199
28. Loslassen mit Griff 206
29. Einfluss ohne Macht 209
30. Epilog 214

Teil 4 Der Sales-Leadership-Code – Das System hinter Elenas Entwicklung

31. Was die Geschichte über Verkauf und Führung sichtbar macht 227
32. Die Vertrauensbrücke 234
33. Vom Gespräch zur Top-Performance 245
34. Vom Top-Performer zur Teamleiterin 253
35. Klarheit vor Harmonie 261
36. Standards, Verbindlichkeit und Konsequenz 269

37. Der neue Radius der Führung 280

38. Muster statt Einzelfälle 289

39. Wert schaffen und Einfluss halten 300

40. Führung im Vertrieb ist Reifung 311

Zum Schluss 318

Danke! 323

Die Autoren 325

Freudiger512645_ftoc.indd 8 Trim Size: 140 × 216 mm 22 Jun 2026 03:46:46 PM