

Inhaltsverzeichnis

1	Kleine Stresskunde	1
	Peter Buchenau	
1.1	Das Adrenalinzeitalter	1
1.2	Was sind die Ursachen?	4
1.3	Überlastet oder gar schon gestresst?	6
1.4	Alles Stress oder was?	8
1.5	Burnout – die letzte Stressestufe	9
2	Führung und Vertrieb im Wandel	13
2.1	Vertrieb 2030 – (fast) alles ändert sich	13
2.2	Die fünf Säulen des Sales-Leadership	22
2.2.1	VERTRAUEN	24
2.2.2	KLARHEIT	25
2.2.3	KOMPETENZ	27
2.2.4	BEITRAG/SINN	29
2.2.5	EMOTIONEN	32
2.3	Führen in der VUKA-Welt	37
	Literatur	42

3	Die häufigsten Stressoren im Vertrieb und in der Führung von Vertriebsmitarbeitern	43
3.1	Kennen Sie das? – Der ganz normale (Vertriebs-)Wahnsinn	43
3.2	Fremdbestimmung versus Selbstbestimmung	46
3.3	Multitasking – verlockend, aber illusorisch	52
3.4	Die „falschen Mitarbeiter“	55
3.5	Gastbeitrag: Stressfrei im Vertrieb – mit Vielfalt und wertebasiertem Recruiting (von Nele Kreyßig, HRperformance Institut)	59
3.6	Der Vertrieb ist zu fokussiert auf das Verkaufen	64
	Literatur	67
4	10 Schritte zu weniger Stress und mehr Erfolg	69
4.1	Stellen Sie Ihre Führungsrolle auf den Prüfstand	69
4.2	Seien Sie entschieden – dann können Sie besser entscheiden.	72
4.3	Entwickeln Sie Ihr Selbstmanagement – 50 % Stress ade	81
4.4	Bringen Sie den Müll raus – entrümpeln Sie die Organisation	86
4.5	Förden und fordern Sie die Selbstständigkeit der Mitarbeiter	91
4.6	Schaffen Sie eine motivierende Vertriebskultur	96
4.7	Machen Sie aus Meetings wahre Produktiv-veranstaltungen	100
4.8	Fördern Sie die Eigenmotivation, statt auf Motivierungsinstrumente zu setzen	104
4.9	Stellen Sie Kooperationsfähigkeit über die Fachkompetenz	108

4.10	Sehen Sie Veränderung als Teil der Entwicklung	110
	Literatur	115
5	Interview mit dem Osteopathen und Heilpraktiker Andreas Lux: Was Sie für Ihren Körper und Geist und damit gegen den Stress tun können	117
6	Schlusswort	121