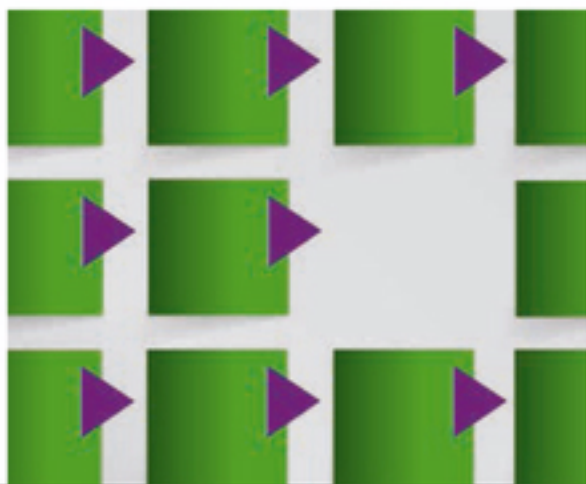


Karl Herndl

# Sales Coaching by Benedict

Successo nelle vendite  
con strutture chiare  
e con cuore



# Indice

|                                                       |    |
|-------------------------------------------------------|----|
| Capitolo 1: La situazione di partenza.....            | 11 |
| Vendita: una sfida avvincente.....                    | 11 |
| La situazione attuale .....                           | 13 |
| La mancanza di ordine diventa un problema .....       | 16 |
| Alla ricerca dell'ordine .....                        | 17 |
| La crisi della società si riflette nella vendita..... | 18 |
| Tentativi di soluzione che cadono nel vuoto.....      | 20 |
| Successo nelle vendite con umanità e ordine.....      | 24 |
| Il modello di ordine.....                             | 27 |
| <br>Capitolo 2: Il mio pellegrinaggio.....            | 29 |
| All'inizio fu un desiderio struggente .....           | 29 |
| L'uscita.....                                         | 31 |
| L'inizio di un nuovo sentiero .....                   | 36 |
| Il sentiero del venditore professionista .....        | 37 |
| La leadership nel settore delle vendite.....          | 41 |
| Il colloquio mirato di 15 minuti .....                | 44 |
| Dirigere e vendere con la virtù dell'ordine .....     | 46 |
| <br>Capitolo 3: Benedetto da Norcia.....              | 51 |
| Introduzione .....                                    | 51 |
| Le tappe della vita di Benedetto.....                 | 52 |
| <br>Capitolo 4: I Benedettini.....                    | 71 |
| All'inizio fu un desiderio struggente .....           | 71 |
| La nascita dell'Ordine.....                           | 72 |
| Il modello ispiratore: ora et labora et lege .....    | 74 |
| I voti .....                                          | 75 |
| L'organizzazione .....                                | 80 |
| La struttura della giornata .....                     | 83 |
| Imparare gli uni dagli altri .....                    | 85 |

|                                                          |     |
|----------------------------------------------------------|-----|
| Capitolo 5: La Regola benedettina.....                   | 87  |
| Sulle origini.....                                       | 87  |
| La Regola nel dettaglio .....                            | 89  |
| Sales Coaching by Benedict.....                          | 112 |
| <br>Capitolo 6: L'ordine delle vendite .....             | 115 |
| Perché abbiamo bisogno di un ordine? .....               | 115 |
| Il principio.....                                        | 116 |
| La persona al centro .....                               | 117 |
| Imprenditori nell'impresa .....                          | 118 |
| La struttura della distribuzione .....                   | 120 |
| Il venditore .....                                       | 121 |
| L'ordine della vendita .....                             | 123 |
| Il management.....                                       | 132 |
| L'ordine della gestione.....                             | 134 |
| L'ordine per l'acquisizione di nuovi collaboratori.....  | 144 |
| L'ordine della settimana lavorativa.....                 | 156 |
| Concorsi .....                                           | 165 |
| Controlling .....                                        | 166 |
| Best practice.....                                       | 168 |
| <br>Capitolo 7: Nella sede centrale dei Benedettini..... | 169 |
| L'approccio .....                                        | 169 |
| L'approfondimento.....                                   | 170 |
| Il legame.....                                           | 174 |
| <br>Bibliografia .....                                   | 179 |
| <br>Sull'utilizzo di questo libro – Avviso legale .....  | 181 |
| <br>L'autore .....                                       | 183 |