

# Literatur

Die Ausführungen zum Thema *Vertrieb* sind angelehnt an meine vier Bücher und ergänzt um handschriftliche Aufzeichnungen, die ich im Rahmen der von mir durchgeführten Seminare und Coaching-Prozesse aufgezeichnet habe.

Meine Bücher:

Herndl, Karl: *Auf dem Weg zum Profi im Verkauf*. 4. Auflage, Wiesbaden 2011

Herndl, Karl: *Führen im Vertrieb*. 3. Auflage, Wiesbaden 2010

Herndl, Karl: *Das 15-Minuten-Zielgespräch*. 2. Auflage, Wiesbaden 2010

Herndl, Karl: *Führen und verkaufen mit der Kraft der Ordnung*. 2. Auflage  
Wiesbaden 2012

Für die Ausführungen zu den Themen *Benedikt von Nursia*, *Benediktinerorden* und *Benediktsregel* habe ich folgende Literatur verwendet:

Altmann, Petra: *Wie Mönche und Nonnen leben*. Münsterschwarzach 2009

Assländer, Friedrich; Grün, Anselm: *Spirituell führen*. 2. Auflage, Münsterschwarzach 2007

De Vogüé, Adalbert: *Benedikt von Nursia*. München 2006

Ferency, Heinrich: *In Gottes Hand geborgen*. Wien 2011

Grün, Anselm; Zeitz, Johann: *Gott, Geld und Gewissen*. Münsterschwarzach 2010

Holzherr, Georg: *Die Benediktsregel*. Freiburg 2007

Longeat, Jean-Pierre: *24 Stunden im Leben eines Mönches*. St. Ottilien 2011

Nonn, Nikolaus: *Tage im Kloster*. Mainz 2002

Salzburger Äbtekonzferenz (Hrsg.): *Die Regel des heiligen Benedikt*. Beuron 1990

Salzburger Äbtekonzferenz (Hrsg.): *Gregor der Große. Der heilige Benedikt*. Buch 2 der Dialoge, St. Ottilien 1995

Schütz, Christian; Rath, Philippa (Hrsg.): *Der Benediktinerorden*. 4. Auflage, Kevelaer 2009

Seewald, Peter (Hrsg.): *Die Spiritualität der Mönche*. München 2004

Wolf, Notker: *Jetzt ist die Zeit für den Wandel*. Freiburg 2012

Wolf, Notker: *Regeln zum Leben*. 3. Auflage, Freiburg 2008

Wolf, Notker: *Wohin pilgern wir?* Reinbek b. Hamburg 2011

Wolf, Notker: *Worauf warten wir?* Reinbek b. Hamburg 2006

Wolf, Notker; Lindner, Leo G.: *Jesus. Ein Leben*. München 2012

## Zur Verwendung dieses Buches - Rechtehinweis

SALES COACHING BY BENEDICT ist eine international geschützte Marke. Der Inhaber der Markenrechte ist Mag. Karl Herndl, Autor dieses Buches.

Verkäufer erwerben mit dem Kauf dieses Buches das Recht, die Inhalte in ihrer Verkaufspraxis einzusetzen.

Führungskräfte kleiner Vertriebsseinheiten erwerben mit dem Kauf dieses Buches das Recht, die Inhalte dieses Buches in ihre Führungsgespräche einfließen zu lassen, wenn sie die verwendeten Quellen angeben und deutlich kennzeichnen. Unter einer kleinen Vertriebsseinheit ist eine regionale Gruppe von maximal zehn Verkäufern zu verstehen.

*Für den Einsatz des SALES COACHING BY BENEDICT in größeren Vertriebsseinheiten ist ein Erwerb der entsprechenden Rechte erforderlich. Details dazu erfahren Sie beim Autor, den Sie über die Website [www.karl-herndl-training.com](http://www.karl-herndl-training.com) erreichen können.*

## Der Autor

Karl Herndl, Jahrgang 1961, studierte Pädagogik und Gruppendynamik in Klagenfurt. Nach seinem Abschluss war er von 1990 bis 1997 in einem großen Dienstleistungsunternehmen in Wien tätig – als Personalentwickler, Assistent des Vorstandes und zuletzt drei Jahre als Verkaufsleiter für einen Vertriebsbereich mit 300 Mitarbeitern. 1997 gründete er die Karl Herndl Training KG. Das Unternehmen bietet Vorträge, Coaching-Gespräche und Seminare zur Verkaufsförderung.



### **Buchveröffentlichungen:**

- *Auf dem Weg zum Profi im Verkauf (Springer Gabler, 4., überarbeitete Auflage 2011)*
- *Führen im Vertrieb (Springer Gabler, 3., erweiterte Auflage 2010)*
- *Das 15-Minuten-Zielgespräch (Springer Gabler, 2., erweiterte Auflage 2010)*
- *Führen und verkaufen mit der Kraft der Ordnung (Springer Gabler, 2., erweiterte Auflage 2012)*

Karl Herndl kann aus den Erfahrungen von weit über 1.500 Einsatztagen als Trainer, Coach und Vortragender mit insgesamt mehr als 15.000 Teilnehmern schöpfen.

### **Leitsätze:**

- Leben und Arbeiten mit der Kraft der Ordnung
- Menschen bei ihrer Entwicklung begleiten, fordern und fördern
- Jeden Tag etwas dazulernen

### **Kontakt:**

*E-Mail: [office@karl-herndl-training.com](mailto:office@karl-herndl-training.com)*

*Homepage: [www.karl-herndl-training.com](http://www.karl-herndl-training.com)*