

Inhalt

Alles selbst erlebt	7
---------------------------	---

TEIL I: Wahres Interesse – was ist das?

1. Neustart: Aha! Verkaufen funktioniert hier anders	13
2. Die richtige Vorauswahl: Nein, es wird nicht jeder angerufen	29
3. Kaltakquise leicht gemacht: So entsteht der Interesse erzeugende Elevator Pitch	44
4. Welcher Kunde lohnt sich? Wenn Kunden sich selbst disqualifizieren	60
5. Man muss nicht überall verkaufen: Profitable Marktnischen identifizieren	75

TEIL II: Wahres Interesse – Kunden selbst entscheiden lassen

6. Erste Telefonate mit der neuen Philosophie: Kunden wollen lieber selbst entscheiden	89
7. Der Sprung ins kalte Akquisewasser: Erste Besuche mit der neuen Philosophie	101
8. Mit »WBI« überzeugen: Die Wahre Beziehungs- und Interessensregel	115
9. Nein, wir wollen nicht jeden Kunden: Das Konzept »Nicht mit jedem«	125

TEIL III: Mit wahren Interesse von Verkaufserfolg zu Verkaufserfolg

10. Keine Pflicht, sondern Kür: Verhandeln, bis beide Seiten zufrieden sind	137
11. Feedback vom Kunden einholen und dadurch immer besser werden	150
12. Im Vertrieb Perfektion erreichen und leben	160
13. Wie Verkäufer von der Digitalisierung profitieren	174
14. Die Königsdisziplin: Verhandeln auf höchstem Niveau	193
Angekommen im wahren Interesse	211
Checklisten	215
Literaturverzeichnis	218
Stichwortverzeichnis	221
Die Autorin	223

Genderklausel

Hinweis im Sinne des Gleichbehandlungsgesetzes: Aus Gründen der leichteren Lesbarkeit wird auf eine geschlechtsspezifische Differenzierung verzichtet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung für beide Geschlechter.