

Inhalt

Vorwort	9
Einleitung	12
1. Total Quality Selling – die Suche nach der Erfolgsformel für wiederholbare Vertriebserfolge	17
2. Die drei größten Fehler und Missverständnisse im Technischen Vertrieb	25
3. Fehler und Potenziale im Angebotsprozess	36
4. Fehler und Potenziale im Akquisitionsprozess	66
5. Fehler und Potenziale bei der Preisverhandlung	80
6. Die größten Missverständnisse bei der digitalen Vertriebsunterstützung	99
7. Stammkundenschutzschrime entwickeln und installieren	112
8. Potenzialkunden proaktiv entwickeln	130
9. Vertriebliche Notfallpläne	138
10. Ideen zum Thema Messe	141
11. Recruiting und Onboarding neuer Mitarbeiter	148
12. Ideen zum Thema Vergütung im Vertrieb	156
13. Künstliche Intelligenz im Technischen Vertrieb	164
14. Taktzahl versus Taktqualität im Vertrieb	179
15. Nachhaltigkeit als Alleinstellungsmerkmal im Vertrieb	186

16. So entwickeln Sie exzellente vertriebliche Prozesse und Kompetenzen	194
17. Abschließende Gedanken zur vertrieblichen Exzellenz	207
18. Erfolgsgeschichten	210
Literaturverzeichnis	230
Über den Autor	232