

Inhalt

Warum gerade jetzt dieses Buch?	5
MS Teams & Co. – Die richtigen Werkzeuge zum richtigen Zeitpunkt	7
■ Hightech & Human Touch: So nutzt du Videotools richtig	8
■ Videoverkaufsgespräche – Mythen, Missverständnisse und knallharte Fakten	10
■ Online oder Präsenz? Die goldene Regel für deine Meetings	19
■ Das KAVA-Prinzip – dein Fahrplan für digitalen Verkaufserfolg	26
Das Einmaleins der Technik	29
■ Der Technik-Check vorab	30
■ Videotools im Vergleich: Welches passt zu dir?	32

MicroHacks für maximalen Erfolg und minimalen Stress	33
■ Digitale Gespräche – deine Taktik zählt	34
■ Vorbereitung auf das einzelne Gespräch	48
■ Dein Auftritt. Deine Wirkung. Dein Erfolg.	66
■ Gesprächsführung und -kontrolle im digitalen Raum	81
■ Nach dem Meeting ist vor dem Meeting	100
Scan your Skills – Werde zum digitalen Verkaufsstar	109
■ Selbsttest: Meine Stärken und Potenziale	110
■ Die ultimative Checkliste für erfolgreiche Videoverkaufsgespräche	112
■ Abschließende Worte	115
■ Literatur	118
■ Stichwortverzeichnis	121