

1	Der radikale Umbruch im Verkauf	1
	Die Ausgangssituation	1
	Die Lösung: Vision Selling	3
	Die Grundsätze von Vision Selling	4
	Die Aufgaben von Vision Selling	8
	Die Vision des Entscheiders lebendig halten	10
2	Die Perspektive des Top-Entscheiders	15
	An wen werden Sie verkaufen?	15
	Lernen Sie Ihre Top-Entscheider besser kennen	22
3	Auswählen: Bereiten Sie die Kundenansprache sinnvoll vor	27
	Wer ist Ihr Kunde? – Erstellen Sie Ihr Wunschkundenprofil	27
	Social Media im Geschäftskundenvertrieb	31
	Was ist das Problem des Kunden? Entwerfen Sie eine Problemtabelle	34
4	Ansprechen: Dringen Sie schnell zum Top-Entscheider durch	41
	Mit dem ersten Brief den Boden bereiten	41
	Das erste Telefonat: 8 Sekunden Zeit – mehr nicht!	50
	Einwände von Blockierern entkräften	62
5	Verstehen: Erkennen Sie, was der Kunde kaufen will	75
	Die VI-SI-ON-Fragetechnik als Geländer	75
	VI-SI-ON-Fragetechnik: die vier Fragearten	76
6	Umsatz generieren: Treiben Sie den Entscheidungsprozess voran	91
	Holen Sie den Kunden dort ab, wo er steht	91
	Setzen Sie die richtigen Entscheidungshilfen ein	92
	Verbessern Sie Ihre Argumentationsstrategie	94
	Sorgen Sie für Glaubwürdigkeit	99
	Entscheidungsprozesse aus der Sicht der neueren Hirnforschung	120

7	Fehler vermeiden: Vision Selling braucht Fehlerkultur	125
	Fehler Nummer 1: Sie vernachlässigen die Vision(en)	125
	Fehler Nummer 2: Sie unterbreiten das falsche Angebot zum falschen Zeitpunkt	127
	Fehler Nummer 3: Sie ertränken den Entscheider in Argumenten	130
	Fehler Nummer 4: Sie schätzen die Situation nicht realistisch ein	131
	Fehler Nummer 5: Sie lassen den Vision-Selling-Prozess stagnieren	132
	Fehler Nummer 6: Sie sind nicht gut genug vorbereitet	134
	Fehler Nummer 7: Sie lassen die Schmerzen zu gering	135
	Fehler Nummer 8: Sie vergeuden Ihre Zeit mit Ausschreibungen	136
	Fehler Nummer 9: Sie haben den ROI nicht nachgewiesen	137
	Fehler Nummer 10: Sie sprechen mit Pseudo-Entscheidern	137
8	Realisieren: Wie Sie Vision Selling nachhaltig in der Praxis umsetzen	139
	Drei Ansätze für Ihre Vertrieboptimierung	139
	Umsetzungstipps für Verkäufer	141
	Umsetzungstipps für die Organisation	147
	Umsetzungstipps für die Führung	148
	Nachwort	153
	Literatur	155
	Sachverzeichnis	157
	Über den Autor	159