

Inhalt

Geleitwort von Horst Becker	7
Stimmen zum Buch	8
Einleitung: (Schon wieder ein) Paradigmenwechsel im Vertrieb? Ja!	9
Der Paradigmenwechsel: zwei Könige treffen aufeinander	10
»Verkaufen durch Führung«, Vertrauen und gegenseitigen Respekt	13
Kapitel 1	
Die Flug-Prinzipien des Verkaufs-Piloten: Das Konzept »Verkaufen heißt Führen« und seine Auswirkungen auf Vertrieb und Verkäufer	23
Der Kunde ist nicht der einzige König!	23
Prinzip 1: »Ich nehme Dich an die Hand« – der Verkaufs-Pilot als Einkaufshelfer	26
Prinzip 2: »Wir vertrauen uns und schätzen uns wert« – der Verkaufs-Pilot als Vertrauensperson	33
Prinzip 3: »Ich weiß, wozu ich dir verpflichtet bin« – der Verkaufs-Pilot als Verantwortungsträger	43
Prinzip 4: »Ich bin verpflichtet, die Konkurrenz zu verdrängen« – der Verkaufs-Pilot als Abfangjäger	47
Prinzip 5: »Ich zeige dir, wo es langgeht« – der Verkaufs-Pilot als disziplinierter Beherrscher des Verkaufsprozesses	51
Kapitel 2	
Kompetenzen, Eigenschaften, Anforderungen: Eignungstest für den Verkaufs-Piloten	57
Starten Sie durch: Ihre Eignung zum Verkaufs-Piloten – die Kompetenz- und Anforderungspyramide des Verkaufs-Piloten	57
Schätzen Sie Ihre Persönlichkeitsstruktur ein und entwickeln Sie sich zum Verkaufs-Piloten	69
Kapitel 3	
Die Startfreigabe: Das Telefonat als erster Schritt des strukturierten Verkaufsprozesses	97
Willkommen an Bord: Aus Interessenten Kunden machen	97
Der Verkaufs-Pilot beim telefonischen Erstkontakt	104

