

Inhalt

Vorwort	7
Einleitung: Überraschender Blick in die Zukunft	17
1. Die Entwicklung des Lösungsverkaufs	21
2. Der Challenger (Teil 1): Ein neues Modell für Spaltenleistungen	31
3. Der Challenger (Teil 2): Übertragung des Modells auf das Mittelfeld	51
4. Den Unterschied vermitteln (Teil 1): Warum es auf neue Einsichten ankommt	70
5. Den Unterschied vermitteln (Teil 2): Wie man erkenntnisorientierte Gespräche aufbaut	97
6. Maßgeschneidert auf Wirkung	143
7. Die Führung im Verkaufsprozess	165
8. Der Vorgesetzte und das Challenger-Selling-Modell	193
9. Erfahrungen der frühen Anwender	231
Nachwort: Herausforderung jenseits des Verkaufs	255
Danksagungen	267

Anhang A: Auszug aus dem Challenger-Coaching-Leitfaden	275
Anhang B: Selbstdiagnose Verkaufsstil	278
Anhang C: Leitfaden für die Einstellung von Challengern: Schlüsselfragen für das Bewerbungsgespräch	281
Stichwortverzeichnis	287