

Inhaltsverzeichnis

Stimmen zum Buch	5
Vorwort von Heinz Paul Bonn,	
Vorstandsvorsitzender GUS Group AG & Co. KG	9
Zum Geleit	12
1 Der radikale Umbruch im Verkauf	15
Die Ausgangssituation	15
Die Lösung: Vision Selling	17
Die Grundsätze von Vision Selling	18
Die Aufgaben von Vision Selling	23
Die Vision des Entscheidlers lebendig halten	26
2 Die Perspektive des Top-Entscheiders	31
An wen werden Sie verkaufen?	31
Lernen Sie Ihre Top-Entscheider besser kennen	39
3 Auswählen: Bereiten Sie die Kundenansprache sinnvoll vor	46
Wer ist Ihr Kunde? – Erstellen Sie Ihr Wunschkundenprofil	46
Was ist das Problem des Kunden? Entwerfen Sie eine Problemtabelle	53
4 Ansprechen: Dringen Sie schnell zum Top-Entscheider durch	60
Mit dem ersten Brief überzeugen	60
Das erste Telefonat: 8 Sekunden Zeit – mehr nicht!	71
Einwände von Blockierern entkräften	85
5 Verstehen: Verwirklichen Sie Vision Selling mit kreativer Fragetechnik	101
Die VI-SI-ON-Fragetechnik als Geländer	101
VI-SI-ON-Fragetechnik: die vier Fragearten	102

6 Umsatz generieren:	
Treiben Sie den Entscheidungsprozess voran	121
Holen Sie den Kunden dort ab, wo er steht	121
Setzen Sie die richtigen Entscheidungshilfen ein	123
Verbessern Sie Ihre Argumentationsstrategie	126
Sorgen Sie für Glaubwürdigkeit	131
7 Fehler vermeiden: Vision Selling braucht Fehlerkultur	150
Fehler Nummer 1: Sie vernachlässigen die Vision(en)	150
Fehler Nummer 2: Sie unterbreiten das falsche Angebot zum falschen Zeitpunkt	153
Fehler Nummer 3: Sie ertränken den Entscheider in Argumenten	156
Fehler Nummer 4: Sie schätzen die Situation nicht realistisch ein	158
Fehler Nummer 5: Sie lassen den Vision-Selling-Prozess stagnieren	160
Fehler Nummer 6: Sie sind nicht gut genug vorbereitet	162
Fehler Nummer 7: Sie lassen die Schmerzen zu gering	163
Fehler Nummer 8: Sie vergeuden Ihre Zeit mit Ausschreibungen	164
Fehler Nummer 9: Sie haben den ROI nicht nachgewiesen	165
Fehler Nummer 10: Sie sprechen mit Pseudo-Entscheidern	166
8 Realisieren: Wie Sie Vision Selling nachhaltig in der Praxis umsetzen	168
Drei Ansätze für Ihre Vertriebsoptimierung	168
Umsetzungstipps für Verkäufer	170
Umsetzungstipps für die Organisation	176
Umsetzungstipps für die Führung	177
Nachwort	184
Literaturverzeichnis	185
Stichwortverzeichnis	186
Der Autor	188