

Inhalt

Einleitung 9

1. Wie Sie Ihren Marktwert steigern 11

1.1 Was macht einen guten Vertriebler aus? 11

Die Kerneigenschaften eines guten Vertrieblers 13

Warum viele Vertriebler trotz guter Leistung nicht aufsteigen 31

1.2 Wie Sie dort verkaufen, wo andere aufgeben 38

Wie Sie Ihre Kunden besser verstehen – und diese Sie 38

Der unterschätzte Hebel – die Vorbereitung 45

So lassen Sie sich von Kunden weniger unter Druck setzen 48

1.3 Wie Sie Ihr eigenes Konjunkturprogramm starten 55

Vom Wissenssammler zum Wissensumsetzer 56

So investieren Sie richtig in sich 58

Gute Quellen für Vertriebstipps mit schmalem Budget 63

Wie Sie sich mental in einen guten Zustand bringen 67

2. So nutzen Sie die Digitalisierung für sich 71

2.1 Alles digital, oder was? 72

Digitalisierung kann mangelnde Persönlichkeit nicht
ausgleichen 74

Smartphone – Chance oder Lebenszeitvernichter? 83

2.2 Online-Meeting & Co. – keine Angst vor Technik 88

Wie Sie aus Online-Treffen das Maximum herausholen 89

So klappt es auch mit der Technik 93

2.3 Social Selling – viel heiße Luft? 97

Wie Sie XING, LinkedIn, Facebook usw. mit Leben füllen 98

So werden Interessenten auf Sie aufmerksam 100

Wie Sie aus Kontakten auch Kontrakte machen 104

2.4 Es muss nicht alles im Vertrieb gemessen werden 106

Wie Ihr CRM-System für Sie arbeitet 106

Welche Kennziffern Sie stets im Blick haben müssen 109

3. So gewinnen Sie Kollegen für sich 112

3.1 Sie bekommen genau das, was Sie verhandeln 112

Vertrieb ist nicht gleich Vertrieb 114

Es gibt viele Positionen im Vertrieb 117

Sind Sie wirklich unterbezahlt? 131

3.2 Wie Sie endlich weiterkommen 133

Wie Ihr Chef zu einer Gehaltserhöhung nicht Nein sagen kann 134

Falls Sie mit Ihrer Verhandlung nicht zufrieden sind 139

3.3 Wie Sie Zielvereinbarungsgespräche für sich nutzen 140

Die Ziele durchdacht planen 141

Wenn es mit der Zielerfüllung nicht klappen sollte 143

3.4 Führungskräfte – die unbekannten Wesen? 144

Warum Ihr Vorgesetzter so tickt, wie er tickt 145

So klappt es besser mit Ihren Vorgesetzten 149

4. Wie Sie den perfekten Job bekommen 152

4.1 Weiterkommen, wenn es nicht mehr weitergeht 152

Wenn das Maß voll ist 153

Warum nicht jede Position für Sie ideal ist 158

Vier Optionen für Ihre Karriere im Vertrieb 161

4.2 Headhunter – Freund oder Feind? 168

So werden Headhunter auf Sie aufmerksam 171

Wie Sie besser mit Headhuntern zusammenarbeiten 172

4.3 Von der Bewerbung zum neuen Job 173

Wie Sie sich mit Ihrer Bewerbung abgrenzen 175

So überzeugen Sie im Vorstellungsgespräch 179

Man sieht sich manchmal zweimal 184

Wie Sie einen guten Start hinlegen 190

Expertentipps 196

Anna Pianka:

So entwickeln Sie Ihre Online-Personenmarke 197

Martin Müller:

Sieben Tipps, das bestehende eigene Netzwerk zu aktivieren 200

Matthias Garten:

Ihre perfekte Online-PowerPoint-Präsentation 202

Achim Pothmann:

Wie Sie Ihr Jobglück und Ihren Erfolg im Vertrieb steigern 205

Klaus Kampmann:

Wie ein Kraftschlaf am Mittag Ihnen Energie gibt 208

Lutz Phillipp Spieker:
So sparen Sie Steuern mit dem Dienstwagen 211

Die Autoren 215

Oliver Schumacher 215

Christian Sahle 216

Literaturempfehlungen 217

Endnoten 219

Stichwortverzeichnis 220

30 Minuten Gratis-Coaching für Ihre Rezension 222

Sie möchten mehr? 223