

Inhalt

1	Vorwort	11
2	Verkaufen mit Herz – Deine Werte wahren und trotzdem gut verkaufen	19
	Der Kunde kauft nicht nur dein Produkt, sondern vor allem deine Werte	21
	Altmodische Verkäufer verkaufen ohne Werte	25
	Stehe dazu, dass du verkaufst	27
	Verkaufe dich nicht unter Wert	28
	Finde dein Warum	31
	Deine Begeisterung als Verkäufer ist ansteckend	33
	Sind introvertierte Menschen die womöglich besseren Verkäufer?	34
3	Du verkaufst sowieso etwas – warum es nicht gleich gut machen? ..	37
	Warum viele Menschen nicht in den Vertrieb möchten	38
	Wir sind alle Verkäufer – ob wir es wollen oder nicht	40
	Wenn schon, denn schon – warum nicht gleich gut verkaufen?	43

4	Der Verkauf ist das Herzblut deines Geschäfts	47
	Der Vertrieb verankert dein Geschäft im Boden	47
	Der Vertrieb validiert das Unternehmenskonzept	49
	Der Vertrieb als Schnittstelle zwischen Kunde und Unternehmen	52
	Der Vertrieb zahlt dein Gehalt und das deiner Kollegen	53
5	Geld löst nicht alle deine Probleme – aber alle finanziellen	55
	Inwiefern Geld wichtig ist	56
	Warum es nicht Schlechtes ist, Geld zu verdienen – sogar viel Geld	57
	Unsere Wirtschaft dreht sich ums Geldverdienen	58
	Geld ist natürlich nicht alles	59
6	Verkaufen: Direkt. Ehrlich. Effizient ...	61
	Direkt verkaufen	62
	Ehrlich verkaufen	63
	Effizient verkaufen	64
7	Es beginnt mit dir	65
	Wie ich die Wichtigkeit meiner eigenen Haltung erkannte	66
	Haltung ist nicht gleich großes Ego	70
	Wie ich Haltung definiere	71
	WORKBOOK LEKTION I: HALTUNG	75
	Zusammenfassung	79

8	Über das (Verkaufen) Lernen	81
	Lerne durch Beobachtung	81
	Sei neugierig und hinterfrage	83
	Lerne, anstatt dich über Schlechtes zu empören	86
	Reflektiere nach Kundengesprächen	87
	WORKBOOK LEKTION II: LERNEN	88
	Zusammenfassung	91
9	Von Fehlern und Risiken beim Verkaufen	93
	Der entscheidende Unterschied zwischen Risiken und Fehler	94
	Welche Risiken sich lohnen	96
	Bewahre deine Kunden vor unnötigen Risiken	97
	Lerne, mit deinen Fehlern offen und konstruktiv umzugehen	99
	WORKBOOK Lektion III: RISIKEN (UND FEHLER)	101
	Zusammenfassung	102
10	Die Schwachen werden die Starken sein	105
	Warum du die eigenen Schwächen gerne ausblendest	106
	Wie du Kritik in etwas Positives verwandelst	108
	WORKBOOK LEKTION IV: STÄRKE	112
	Zusammenfassung	114
11	Nimm Dein Umfeld mit	117
	Wieso dein berufliches Umfeld entscheidend ist	118
	Wieso ohne dein privates Umfeld gar nichts ginge	119

WORKBOOK LEKTION V: UMFELD	122
Zusammenfassung	122
Ehrlich verkaufen	123
Versetze dich in die Lage des Kunden	126
Steh dazu, dass du verkaufst	127
WORKBOOK LEKTION V: EHRLICH VERKAUFEN	131
Zusammenfassung	134
12 Effizient verkaufen	135
Verschwende keine Zeit mit Kunden, die ohnehin nicht kaufen werden	135
Bleib bei deinem Angebot	136
Sage Nein zu uninteressierten Kunden	138
WORKBOOK LEKTION VI: EFFIZIENT VERKAUFEN	139
Zusammenfassung	140
13 Direkt verkaufen	141
Ein später gibt es nicht	142
Höre zu und nutze deine Chance	147
14 Verkaufen am Telefon	149
Inwiefern das Telefon ausgedient hat	150
Nutze das Telefon als Akquise-Tool	151
Digital verkaufen	152
Sorge für eine erstklassige Verbindung	154
Kleide dich professionell	155
Schaffe einen professionellen Hintergrund	155
Komm zum Punkt	157

15 Ehrlich verkaufen auf Social Media . . .	159
Nutze Social Media bewusst	160
Finde dein Warum	162
Gestalte dein Social-Media-Profil professionell, aber nahbar	166
Achte darauf, dass dein persönliches Profil präsentabel ist	167
16 Die Verkäufer der Zukunft	169
Der Verkäufer der Zukunft ist selbst die Marke	170
Der Verkäufer der Zukunft ist hybrid	170
Der Verkäufer der Zukunft ist durch und durch professionell	171
Der Verkäufer der Zukunft entwickelt sich ständig weiter	172
Der Verkäufer der Zukunft ist Optimist	173
Der Verkäufer der Zukunft kann Komplexität verarbeiten	174
17 Über den Autor	179