

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	9
 Teil 1 VERKAUF: Geballtes Verkaufswissen für dich	
 1. Kapitel: Verkauf und DISG	15
1.1 Meine drei Versprechen an alle, die im Verkauf ihr Geld verdienen	15
1.2 Einführung DISG-Modell	18
 2. Kapitel: KAUFSEITE – Kunde, wer bist du?	25
2.1 Grundbedürfnisse beim Kaufen	25
2.2 Kauf-Erwartungshaltung der vier DISG- Grundtypen	38
 3. Kapitel: VERKAUFSSEITE – Was zeichnet einen guten Verkäufer, eine gute Verkäuferin aus?	41
3.1 Identifikation mit der Aufgabe	41
3.2 Die 13 Punkte-Messlatte eines erfolgreichen Verkäufers	44
3.3 Ich im Verkauf: Welcher Verkäufertyp bin ich?	55
3.4 Welcher der vier Verkaufstypen ähnelt dir am meisten?	60
 4. Kapitel: Beide Seiten treffen aufeinander: der (Ver)Kaufsprozess	71
4.1 Kaufmotive	71
4.2 Die vier typischen DISG-Kundenängste	74
4.3 Kommunikation	77
4.4 So passt du dich an deine Kunden an – fünf Anpassungs-Parameter	88
4.5 DISG-angepasste Kommunikation entlang des Verkaufsvorgangs	90

5. Kapitel: Der DISG-Code.	101
5.1 Wie du mit D-Kunden und D-Kundinnen am besten Geschäfte machst	101
5.2 Wie du mit I-Kunden und I-Kundinnen am besten Geschäfte machst	109
5.3 Wie du mit S-Kunden und S-Kundinnen am besten Geschäfte machst	116
5.4 Wie du mit G-Kunden und G-Kundinnen am besten Geschäfte machst	122
6. Kapitel: Den Sack zumachen.	129
6.1 Sieben Leitsätze	129
6.2 Empathisches Verkaufen	130
7. Kapitel: Fazit Teil 1	133
 Teil 2 VERTRIEB: Mit Strategie und Empathie auf höchstem Niveau verkaufen	
8. Kapitel: Nächster Schritt auf der Erfolgsleiter	137
9. Kapitel: Erstgespräch.	143
10. Kapitel: Lektion 1 – Einflussnehmer, Einflussnehmerinnen	147
10.1 Entschleierte die vier Einflussnehmer*innen.	147
10.2 Wer übt den stärksten Einfluss aus?	155
11. Kapitel: Lektion 2 – Kundens Schmerz	159
11.1 Erkenne den Schmerz des Kunden: Vier Schritte	159
12. Kapitel: Lektion 3 – Budget.	167
13. Kapitel: Lektion 4 – zeitlicher Rahmen.	171
14. Kapitel: Lektion 5 – Bedarfsermittlung.	177
14.1 Eigenes Unternehmen, Kunde, Konkurrenz	177
14.2 Kundennutzen – die zwei Seiten der Nutzen-Medaille	185

15. Kapitel: Lektion 6 – Verkaufssprache und Psychologie des Verkaufs	193
Anhang: Stimmen aus der Praxis/Erfahrungsberichte.	205
Literaturverzeichnis	221
Der Autor	223