

Inhalt

Vorwort: Der Winter naht	11
Teil I Umdenken	
1. Kapitel: Überlebens- und Wachstumschancen nutzen	15
2. Kapitel: Den Badeanzug anziehen	19
3. Kapitel: Im Hier und Jetzt verankert sein	23
4. Kapitel: Die einzigen drei Dinge, auf die Sie Einfluss haben	27
5. Kapitel: Das Wunschdenken stoppen, das Selbstverbesserungsprogramm starten.	29
6. Kapitel: Dankbar sein	31
7. Kapitel: Ponys ausgraben.	37
8. Kapitel: Negative Gedanken sind ein Luxus, den wir uns nicht leisten können	39
9. Kapitel: Das Problem mit den Weltuntergangsszenarien	41
10. Kapitel: Meiden Sie Eimer mit Krebsen	45
11. Kapitel: Investieren Sie in sich selbst.	47
12. Kapitel: Setzen Sie sich NEUE Ziele	49
13. Kapitel: Das Märchen vom mühelosen Weg.	53
Teil II Die Sales-Pipeline strategisch ausrichten	
14. Kapitel: Reden Sie mit den Leuten	59
15. Kapitel: Begeben Sie sich auf Kundensuche – unbeirrt und mit Leidenschaft.	61
16. Kapitel: Unermüdlich wie die Eichhörnchen	65
17. Kapitel: Beharrlichkeit zahlt sich aus.	67

18. Kapitel: Gehen Sie dorthin, wo das Geld ist	71
19. Kapitel: Sieben Schritte zum effektiven Aufbau von Prospecting-Sequenzen	75
20. Kapitel: Die Botschaft zählt	81
21. Kapitel: Ein Nein als Chance betrachten.	85
22. Kapitel: Prospecting-Einwände sind vorhersehbar.	89
23. Kapitel: Prospecting-Aktivitäten in den Alltag einbauen .	93
24. Kapitel: Noch ein weiteres Telefonat.	95
 Teil III Zeitdisziplin wahren	
25. Kapitel: Schützen Sie die goldenen Stunden.	101
26. Kapitel: Härter, länger und intelligenter arbeiten	103
27. Kapitel: Nehmen Sie Ihre Zeit in Besitz!	105
28. Kapitel: Drei Entscheidungen für ein effektives Zeitmanagement	109
29. Kapitel: Die Iss-den-Frosch-Methode	113
30. Kapitel: Hochintensive Aktivitätssprints	117
 Teil IV Besser verkaufen	
31. Kapitel: In einem Feuergefecht reicht Charme nicht aus . . .	123
32. Kapitel: Ein zielführender Verkaufsprozess – Wegbeschreibung für Nachzügler	127
33. Kapitel: Besser qualifizieren	129
34. Kapitel: Verschaffen Sie sich Zugang zu den Entscheidern.	133
35. Kapitel: Den Verkaufsvorgang mit Mikrovereinbarungen vorantreiben	139
36. Kapitel: Den Glauben an Ihren Verkaufsprozess bewahren . .	143
37. Kapitel: Besser analysieren	147

38. Kapitel: Emotionale Erfahrungen zählen	151
39. Kapitel: Besser zuhören	155
40. Kapitel: Ergebnisse verkaufen	161
41. Kapitel: Bessere Abschlussraten erzielen	165
42. Kapitel: Hören Sie auf, sich den Kopf über Einwände zu zerbrechen	169
43. Kapitel: Durchkreuzen Sie den Aufschub von Entscheidungen	173
44. Kapitel: Kontrollieren Sie Ihre Gefühle	179
45. Kapitel: Stärken Sie Ihre Selbstsicherheit	183
 Teil V Das Revier sichern	
46. Kapitel: Bringen Sie Ihr Account-Management auf den neuesten Stand	189
47. Kapitel: Reagieren Sie umgehend	193
48. Kapitel: Entwickeln Sie Kundenbindungspläne	195
49. Kapitel: Verteidigen Sie Ihre Preise	201
50. Kapitel: Punkten Sie mit proaktiven Lösungen	207
 Teil VI Die Karriere schützen	
51. Kapitel: Beklagen Sie sich nicht	213
52. Kapitel: Machen Sie sich unentbehrlich	217
53. Kapitel: Auf dem Weg zu persönlichen Bestleistungen	221
54. Kapitel: Auf Erfolgskurs bleiben	225
55. Kapitel: Wagemutig sein	227
Nachwort: Vertrauen Sie Ihrem magischen Umhang	233
Danksagung	235
Der Autor	237