
Inhaltsverzeichnis

1	Vertrauen schaffen durch persönliche Kommunikation	1
1.1	Facebook und Co. – Wie wir heute kommunizieren	1
1.2	Die Bedeutung des Vertriebes	3
1.3	Stärken und Schwächen analysieren	3
2	Persönlichkeit und Kompetenz sichtbar machen	7
3	Telefonieren wie ein Profi	11
3.1	Die Vorbereitung der Kaltakquise	15
3.2	Die richtigen Antworten auf Kundeneinwände	17
4	Die professionelle Projektvorbereitung	21
4.1	Kurz und kompakt in 11 Schritten	22
4.2	Professionelle Kundenrecherche	39
4.3	Effiziente Auswertung der Akquiseliste	48
5	Das 1 × 1 der kundenorientierten Ansprache	53
5.1	Der optimale Einstieg in die Kaltakquise	57
5.2	Das kundenindividuelle Anschreiben	63
5.3	Die Terminierung	64
6	Was bei Präsentationen wichtig ist	73
6.1	Persönlichkeitsprofile und Verkaufsstrategien	74
6.2	Wirkung optimieren im Verkaufsgespräch	78
6.3	Die Signale von Gesprächspartnern entschlüsseln	80
6.4	Nützliche Tipps für eine fesselnde Präsentation	81
7	Die systematische Vortragsvorbereitung	85
7.1	Smalltalk – der Gesprächsaufhänger für die erste Kontakthase	85
7.2	Leitfaden für einen erfolgreichen Präsentationsablauf	87
7.3	Gestaltung mit PowerPoint	88
7.4	Effiziente Terminnachbereitung	91
8	Das kundenindividuelle Angebot	95

9	Angebote systematisch nachfassen	97
9.1	Die häufigsten Fehler beim Nachfassen	97
9.2	Warum sollte der Kunde bei Ihnen kaufen?	98
9.3	Kundenindividuelle Nutzensvorteile betonen	101
9.4	Souverän im Preisgespräch	102
10	After-Sales-Management	105
11	Vertriebspower durch individuelles Zeitmanagement	109
11.1	Proaktivität – Ich will	109
11.2	Das Pareto-Prinzip auf dem Weg zur Effektivität	111
11.3	„Wichtig“ oder „dringend“?	113
11.4	Zeitfresser erkennen und vermeiden	113
11.5	Prioritäten richtig setzen	118
11.6	Erfolgreich planen	122
11.7	Schritt für Schritt zum großen Ziel	127
	Schlusswort	129
	Glossar	131
	Literatur	137

Professionelle Vertriebspower im Maschinen- und
Anlagenbau

So stärken Sie sich und Ihre Mitarbeiter für den
persönlichen Kundenkontakt

Krause, C.

2012, XIII, 138 S. 66 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-8349-3578-6