

Inhaltsverzeichnis

Prolog	7
A: Die 8 Rollen des Neukundenakquisiteurs	9
1. Der Generalist	13
<i>Der Helikopterblick des Generalisten</i>	13
<i>Acht Stufen</i>	16
<i>Kennziffern</i>	20
<i>Zwei Chancen</i>	24
<i>Bleiben Sie in der Wahlphase</i>	25
2. Der Strategie	29
<i>Der Strategie checkt seine Umgebung</i>	29
<i>Pools</i>	33
<i>Die Integration ins Stammkunden-Management</i>	42
3. Der Systematiker	45
<i>Alles zu seiner Zeit</i>	45
<i>Adressen mit System</i>	45
4. Der Diplomat	51
<i>Meister der Witterung</i>	51
<i>Die Kunst der Drei</i>	53
<i>Das Termingespräch</i>	58
5. Der Charismatiker	69
<i>Herr seiner Kräfte</i>	69
<i>Der erste Eindruck zählt</i>	78
<i>Die Gesprächsführung</i>	88
<i>Die Präsentation</i>	97
<i>Die Preisverhandlung</i>	101

6. Der Coach	109
<i>Die Entscheidungsträger</i>	109
<i>Das Angebot</i>	115
<i>Beziehungsmanagement</i>	119
7. Der Macher	127
<i>Der Sprung</i>	127
<i>Der Verkaufsabschluss</i>	127
<i>Der Auftrag</i>	134
8. Der Visionär	137
<i>Ein Visionär betont seine Stärken</i>	137
<i>Der Folgeauftrag und die Leads</i>	137

**B: 10 Prinzipien, wie Sie durch Charisma überzeugen
und Vertrauen gewinnen**

	141
1. Eigene Ressourcen mobilisieren	142
2. Mut zum Wagnis – die rote Linie	151
3. Das Pendel des Lebens	162
4. Räuberische Unerledigte	169
5. Wahlfreiheit	178
6. Anstrengung, Fleiß und Disziplin	184
7. Spielregeln und Commitment	191
8. Persönliche Selbstverantwortung	197
9. Funktionierendes Denken	205
10. Prioritäten, Visionen und Ziele	214

C: 8 Ideen, wie Sie politische Seilschaften steuern und nutzen

	225
1. Entscheiderstruktur	225
2. Rollenstruktur	227
3. Beziehungsstruktur	229
4. Denkstrukturen	231
5. Seilschaften	234
6. Hidden Agenda	235
7. Der Alliierte	236
8. Konsequenzen und Maßnahmen	237

Epilog

Literaturverzeichnis

Der Autor



<http://www.springer.com/978-3-8349-4364-4>

Professionelle Neukundengewinnung
Die Erfolgsstrategien kreativer Verkäufer

Lasko, W.W.

2012, VIII, 235 S., Softcover

ISBN: 978-3-8349-4364-4