

Inhaltsverzeichnis

Zum Geleit 7

Vorwort von Cay von Fournier 9

Vorwort von Klaus Kobjoll 12

1. Teil – Umsatz-Maschinen: Es gibt sie! 15

1. Woran man Umsatz-Maschinen erkennt **17**
2. Verkaufen kann jeder – vertriebsintelligent werden nur wenige **28**
3. Vom Wissen zum Können zum Handeln **31**

2. Teil – Aus Vertriebswissen Vertriebsvermögen machen 35

1. Chancen der Versicherungswirtschaft **37**
2. Einstellung und Kompetenzen des Verkäufers **47**
3. Der intelligente Weg zum Verkaufsabschluss **67**
4. After Sales – Presales: damit Sie auch morgen noch kraftvoll verkaufen können **87**
5. Sinn = Kraft: beseelt und besessen **95**

3. Teil – Vertriebsintelligent führen: Excellence in Leadership 103

1. Zwei Spitzenmarken **105**
2. Recruitment von Vertriebsmitarbeitern **111**
3. Leadership: Menschen authentisch zum Erfolg führen **116**
4. Die vier Ebenen der Führung **127**
5. Unternehmensführung: der Blick für das »große Ganze« **152**

**4. Teil – Vertriebsintelligente Positionierung:
die durchschlagende Marktstrategie 163**

1. Expertenstatus und emotionaler Mehr-Wert **165**
2. Wer seinen Stern kennt, der dreht nicht um **168**
3. Zum Mythos werden: Positionierung und
Konzentration **181**
4. Märkte von morgen vertriebsintelligent erschließen **190**

5. Teil – Mit Gestalterkraft auf die Siegerstraße 205

1. Den Gestaltungswillen entfalten **207**
2. Gestaltungshindernisse wegräumen: das FERKEL!-
Prinzip **220**
3. Zusammenfassung **228**

Literaturverzeichnis 230

Über den Autor 232

Stichwortverzeichnis 234