

# 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**