

---

## Weiterführende Literatur

- Fisher R, Ury W (1991) Getting to yes. Random House, London  
Heimann SE, Miller RB (1988) Strategic selling. Warner Books, New York  
Krause DG (1995) The art of war for executives. The Berkeley Publishing Group, New York  
Kuntz B (2014) Die Katze im Sack verkaufen. managerSeminare, Bonn  
Weisbach C-R (2007) Wie Sie andere für sich gewinnen. dtv, München

---

# Stichwortverzeichnis

## A

Abschluss 35  
Abschlussfrage 34, 50  
Abschlussituation, Einwände 68  
Ähnlichkeiten 72  
Akquisebrief 48  
Aktion, terminierte 182  
Alternative, beste 172  
Anforderungsbeschreibung 85  
Ankern 165  
Ansatz, diagnostischer 83  
Anteilnahme 71  
Anzeigenschaltung 12  
Aufmerksamkeitsfokussierung 158  
Aufmerksamkeitsspanne 46  
Auftragsabschluss 67  
Auftragseingang 186  
    gewichteter 186  
Auftragseingangsmonat 186  
Auftragungswahrscheinlichkeit 90, 156  
Augenhöhe 93  
Ausschreibung 7  
Austausch 164, 167, 169, 170

## B

Bedarfe wecken 5  
Bedarfsindikator 5  
Bedürfnis 5  
Bestätigungsmail 62  
Bewertungsmatrix 79, 87  
Beziehung 58, 62, 83, 115  
Beziehungsgeflecht 131

Blickkontakt 42, 70  
Branchenkonferenz 44  
Branchenmagazin 12  
Branchenverband 42  
Budget 82  
Buffer-Programm 10  
bundesanzeiger.de 12

## C

CEO 127, 136  
Chancendenker 123  
Chancenorientierung 124  
Charakterisierung Person 117  
Commitment 44, 145  
Consultant 8, 120, 128  
Cross-Selling 4  
Customer  
    Journey 9  
    Relationship Management (CRM) 180

## D

Deckungsbeitrag 192  
Demotivation Vertrieb 79, 89

## E

Einflussbasis 127, 130, 131, 136  
Einfluss- und Entscheidungsstruktur 115  
Elevator Pitch 46  
Emotional Intelligentes Verhandeln 162  
Emotionalität 168

Empathie 168, 169  
 Entscheidungseinfluss 117  
 Entscheidungskriterien 85, 144  
 Entscheidungsmacht 166  
 Entscheidungsorientierung 120  
 Entscheidungsprozess 117, 119  
 Entscheidungszirkel 127, 129  
 Erfolgsfaktor 46  
   kritischer 187  
 Entscheidungstiming 105

**F**

Facebook 9, 11  
 Fall „Brillant“ 99, 125, 136  
 Favorite 11  
 Firmenevent 41  
 Fokussierung, vertriebliche 77  
 Follower 9, 10  
 Forecast 185  
 Forecastdurchsprache 185  
 Forecast-Kumulierung 190  
 Forecast-Zombie 80, 93  
 Frage 22, 64  
   geschlossene 67  
   informierte 60, 74  
   offene 22, 66  
 Fragetechnik 64  
 Führung durch Fragen 5

**G**

Gedanken beeinflussen 57  
 Gegner 122  
 Geschäfte ausqualifizieren 78, 80, 98  
 Geschäftsbeziehung 84  
 Geschäftsmöglichkeiten absagen 93  
 Geschäftsziel des Kunden 81  
 Gesetz der Konsistenz 23  
 Gespräch 33  
 Gesprächsabschluss 35  
 Gesprächsebene 66  
 Gesprächsvorbereitung 58, 70  
 Gesprächziel 58  
 Gestik 55, 72  
 Gewinnprojekt 90  
 Gewinn- und Verlustrechnung 12  
 Grundeinstellung, positive 57, 74  
 Guter Polizist, schlechter Polizist 166

**H**

Haltung 57, 169  
 Handlungsdruck 82  
 Handlungsmotivation 82  
 Hirnforschung 18

**I**

Identifikation mit Argumentation 65  
 Informationsanforderung 6  
 Informationsgespräch 56  
 Instagram 9  
 Investor Relations 12

**J**

Ja-Straße 48, 67

**K**

Kaufmotiv, zwingendes 82  
 Kaufzyklus 5, 6  
 Kernfeld, vertriebliches 142  
 Kernfrage vertrieblicher Qualifikation 80  
 Körpersprache 63, 71  
 Kommunikationsmodus 63  
 Konfrontation 65  
 Kongress 4  
 Kontaktabahnung 44  
 Kontaktaufnahme 13, 44  
 Kontaktintensität 123  
 Kundenanforderung 2  
 Kundenprofil 13

**L**

Lebensgefühl 59  
 Like 11  
 LinkedIn 13, 19, 42, 131  
 Lösung, faire 56  
 Lösungsszenarium 5  
 Logik 73

**M**

Macherqualität 134  
 Machtstruktur 117  
 Mailing-Liste 11  
 Marketing Automation 9  
 Marktpräsenz 8

Medien, soziale 8, 12  
Mehrwert, geschäftlicher 85, 89, 159, 187  
Mentor 66, 122, 127, 141  
Messe 42  
Messeteilnahme 7  
Mitmacher 127  
Motivation 81

**N**

Namensschild 45  
Netzwerk 7, 134  
    soziales 10, 12  
Neugeschäft 1  
Neurolinguistische Programmierung  
    (NLP) 72  
Nicht-Unterstützer 122  
Nutzen 50  
    als Frage 52  
Nutzenargumentation 65

**O**

Öffnung 66  
Offenheit 101, 168  
Organisation, informelle 136

**P**

Pacing und Leading 72  
Partner 83  
Passung, geschäftliche 83  
Phantomprojekt 82  
Pipeline-Asuwertung 189  
Posten 10  
Potenzial 183  
Prinzip zur Einwandbehandlung 28  
Priorität 47, 49  
    erkennen 22  
    strategische 49  
Profil, geschäftliches 80  
Projektalternative 172  
Projektziel 81

**R**

Rang und Einfluss 127  
Rapport 72  
Recherche 12, 59, 131  
Reklamationsgespräch 56

Reputation 81  
Ressource, strategische 83, 108  
Risikoaverse 123  
Rolle  
    Bewerter 119  
    Consultant 120  
    Entscheider 119  
    Genehmiger 119  
    Nutzer 119

**S**

Sales  
    Cockpit 191  
Sicherheit 105  
Small Talk 62  
Social Media Marketing 8  
Sparringspartner 83  
Speed-Dating 42  
Spiegeln 70  
Status 121  
Strategie 97  
Strategiegespräch 109  
Sun Tzu 97  
Szenario-Technik 64

**T**

Taktik 145, 148  
Teilnehmerliste 41  
Terminvereinbarung 61  
Tweets 9  
Twitter 9

**U**

Unterbewusstsein 57  
Unternehmenskultur 133  
Unterstützer 102, 154  
Unterstützung, entscheidungsmächtige 86, 135,  
    159, 187  
Up-Selling 4

**V**

Verhandlung  
    Anker-Wert 173  
    Referenzstandard 175  
    Ziel-Wert 173  
Verhandlungslimit 173

- Verhandlungsstil
  - kompetetiver 161
  - kooperativer 161
- Verkaufsmöglichkeit, scheinbare 89
- Verkaufsplan 139
  - Implementierung 157
- Vertrautheit 58
- Vertriebssteuerung 180
- Vertriebsstrategie 97, 99
  - Auswahlschema 113
  - DIREKT 106
  - ENTWICKLUNG 110
  - INDIREKT 104
  - VERTEIDIGUNG 108
- Vieraugengespräch 58, 101
- Vision 13, 124
- Visualisierung 39
- Vorbereitung 13, 38
  - Kontaktaufnahme 59
- Vorgehensweise, weitere 25, 43, 46, 47, 101
  
- W**
- Wahrnehmung 71
- Weltmeister begegnen sich 93
- Werbebrief, anonym 50
  
- Wer fragt führt 67
- Wertschätzung 59
- What's in it for him (WIIFM) 47
- Widerstand überwinden 73
- Win-Win-Ergebnis 161
- Win-Win-Situation 145
- Wortwahl, positive 62
  
- X**
- XING 9, 13, 19, 42, 131
  
- Y**
- YouTube 9
  
- Z**
- Zauberfrage 42
- Zielkundenradar 179, 181
- Zielmarkt 12
- Zielperson 25, 26
- Zone möglicher Vereinbarungen 172, 173
- Zuhören, aktives 70
- Zusammenfassung in Frageform 65
- Zuschauer 127