

Inhaltsverzeichnis

Über den Autor	10
Vorwort	16
<i>Kapitel 1:</i>	
Der Vertrieb im digitalen Wandel	18
1.1. Für den richtigen Durchklick: Wie Du die digitale Transformation als Riesenchance begreifen kannst - und nicht als Gefahr.	19
1.2. Vom Telefonverkauf zum Vertrieb 4.0: Wie Du damit umgehen kannst, dass der Kunde immer aktiver wird.	23
1.3. Die Ölquelle im Rechner: Warum der Umsatz alleine durch die Verarbeitung von Daten enorm gesteigert werden kann.	27
1.4. Der beste Kunde ist ständig auf Reisen: Wie die Customer Journey, CX und CRM die digitale Vertriebsarbeit verändern.	31
1.5. 4,3 Milliarden Kunden vor der Tür: Über die riesigen Potentiale des Social Sellings in der digitalen Kommunikation.	35

Kapitel 2:

Das Digital Mindset und die KI 38

2.1. Das Digitale Mindset:

Warum der Vertrieb weder auf individueller noch auf unternehmerischer Ebene darauf verzichten kann. 39

2.2. Endlich denkt mal jemand:

Wie die künstliche Intelligenz (KI) in den Vertrieb Einzug hält und warum dies erst der Anfang ist. 42

2.3. Einfach mal weiterdenken (lassen):

Warum die KI die digitale Kommunikation verändert und beschleunigt. 45

2.4. Der Berater ist schon vor dem Kunden da:

Wie die KI große Teile der digitalen Kundenbetreuung übernimmt. 48

2.5. Im Einklang mit dem Algorithmus:

Wie Du maschinelles Lernen (ML) für Deine Pläne nutzen kannst. 50

Kapitel 3:

Die persönliche Transformation 54

3.1. Im digitalen Ozean:

Wie Du Dich als Barracuda zwischen Kraken, Walen und Piranhas erfolgreich durch das Internet bewegst. 55

3.2. Nutze den Schwarm:

Wie Du Schwarmverhalten erkennen und die berühmte Schwarmintelligenz für Dich gewinnen kannst. 61

3.3. Motivation 4.0:

Warum Deine innere Einstellung entscheidend bleibt. Online wie offline. 65

3.4. Performance statt Produkt:

Warum Deine persönlichen Stärken auch online wichtiger sind als Deine Ware oder Dienstleistung. 69

*Kapitel 4:***Die digitale Kompetenz** 74**4.1. Smile(y):**

Warum Dein Lächeln auch im Internet die kürzeste Verbindung zu Deinem Gegenüber ist. 75

4.2. Deine digitale Persönlichkeit:

Vom Durchschnittsprofil über die gute Figur zum starken Auftritt. 78

4.3. Von XING über LinkedIn bis zu Instagram und TikTok:

In welchen Netzwerken Du am besten interagierst. Und vor allem: Wie! 87

4.4. Kontinuität ist König:

Warum Beständigkeit und Hartnäckigkeit online noch wichtiger sind als in der physischen Welt. 93

4.5. Authentizität ist Königin:

Wie Du Deine Interessenten von Dir faszinierst,
weil Du bist wie Du bist. 96

Kapitel 5:

Der interaktive Kundenkontakt 100

5.1. Hallo, Aloha oder Guten Morgen:

Was eine gute Begrüßung ausmacht bis zur
„Duzeritis“. 101

5.2. Das gemeinsame Ziel im Fokus:

Wie Du Dein Online-Meeting perfekt
vorbereitest. 104

5.3. Kopf hoch, Rücken gerade, Brust raus:

Die Vorteile des Video-Calls und wie Dein
Körper die Sprache der Gewinner spricht. 108

5.4. Sprich weniger, sag mehr:

Warum es in digitalen Zeiten so wichtig bleibt,
Stimmen zu hören (und nicht nur die im
eigenen Kopf 😊). 115

Kapitel 6:

Die zielführende Bedarfsanalyse 118

6.1. „Kundisch“ für Profis:

Warum es so wichtig ist, auch in der digitalen
Welt, die Sprache des Kunden zu sprechen. 119

6.2. Das Einmaleins des digitalen Textens:	
Oder warum der Absatz im Text nie so hoch sein sollte wie der am Schuh einer Frau.	123
6.3. Mehrwert ist Macht:	
Welche Informationen in Deine Online-Präsentation gehören und welche Du besser vergisst.	126
6.4. Hol Deinen Kunden an die Tafel:	
Wie Du mit dem digitalen Whiteboard einen bleibenden Eindruck hinterlässt.	129
 <i>Kapitel 7:</i>	
Der interaktive Verkaufsabschluss	132
7.1. SEIN Nutzen ist DEIN Nutzen:	
Über die Personalisierung Deines Angebots, so dass es Dein Kunde nur bei Dir bekommen will.	133
7.2. Bau Dir Deinen audiovisuellen Instrumentenkasten:	
Wie Dir online stets starke Argumente zur Verfügung stehen.	137
7.3. Am Rechner zählt jede Minute doppelt:	
Warum Pünktlichkeit und Professionalität online noch wichtiger sind als offline.	142
7.4. Maus drauf!:	
Die verschiedenen Möglichkeiten für den Vertrags- bzw. Verkaufsabschluss in der digitalen Welt.	146

Kapitel 8:	
Digitale Ausblicke & Impulse	152
8.1. Vertrieb forscht:	
Warum Du Kundengespräche analysieren solltest und wie Du die KI dafür nutzen kannst.	153
8.2. Gehirn-Jogging und Synapsen-Yoga:	
Über den positiven Effekt von Sport und Yoga beim digitalen Arbeiten.	157
8.3. Wir sehen uns im Paralleluniversum:	
Wie sich der digitale Vertrieb mit der KI weiterentwickeln wird.	162
8.4. Lerne von den Könnern:	
So entwickelst Du Deine erfolgreiche digitale Verkaufsstrategie.	166
Glossar	170
Anhang	184
Impressum	190
Zitat „Sieg“ von Herbert Kaufmann	192