

Matthew Dixon | Brent Adamson

The Challenger Sale

Kunden herausfordern und erfolgreich
überzeugen

Übersetzung aus dem amerikanischen Englisch von
Jordan T. A. Wegberg

REDLINE | VERLAG

© des Titels »The Challenger Sale« von Matthew Dixon und Brent Adamson
(978-3-86881-585-6)

2015 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

Inhalt

Vorwort	7
Einleitung: Überraschender Blick in die Zukunft	17
1. Die Entwicklung des Lösungsverkaufs	21
2. Der Challenger (Teil 1): Ein neues Modell für Spitzenleistungen	31
3. Der Challenger (Teil 2): Übertragung des Modells auf das Mittelfeld	51
4. Den Unterschied vermitteln (Teil 1): Warum es auf neue Einsichten ankommt	70
5. Den Unterschied vermitteln (Teil 2): Wie man erkenntnisorientierte Gespräche aufbaut	97
6. Maßgeschneidert auf Wirkung	143
7. Die Führung im Verkaufsprozess	165
8. Der Vorgesetzte und das Challenger-Selling-Modell	193
9. Erfahrungen der frühen Anwender	231
Nachwort: Herausforderung jenseits des Verkaufs	255
Danksagungen	267

Anhang A: Auszug aus dem Challenger-Coaching- Leitfaden	275
Anhang B: Selbstdiagnose Verkaufsstil	278
Anhang C: Leitfaden für die Einstellung von Challengern: Schlüsselfragen für das Bewerbungsgespräch	281
Stichwortverzeichnis	287