

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« (ISBN 978-3-86881-771-3) 2019 by redline Verlag,
Münchner Verlagsgruppe GmbH, München. Nähere Informationen unter: www.m-vg.de

Inhalt

Vorwort	7
Einleitung: Überraschender Blick in die Zukunft	17
1. Die Entwicklung des Lösungsverkaufs	20
2. Der Challenger (Teil 1): Ein neues Modell für Spitzenleistungen	30
3. Der Challenger (Teil 2): Übertragung des Modells auf das Mittelfeld	50
4. Den Unterschied vermitteln (Teil 1): Warum es auf neue Einsichten ankommt	69
5. Den Unterschied vermitteln (Teil 2): Wie man erkenntnisorientierte Gespräche aufbaut	96
6. Maßgeschneidert auf Wirkung	142
7. Die Führung im Verkaufsprozess	164
8. Der Vorgesetzte und das Challenger-Selling-Modell	192
9. Erfahrungen der frühen Anwender	230
Nachwort: Herausforderung jenseits des Verkaufs	252
Mitwirkende	264
Danksagung	267

Anhang A: Auszug aus dem Challenger-Coaching-Leitfaden	273
Anhang B: Selbstdiagnose Verkaufsstil	275
Anhang C: Leitfaden für die Einstellung von Challengern: Schlüssel Fragen für das Bewerbungsgespräch	278
Stichwortverzeichnis	284