

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort	9
Hinhören oder zuhören?	14
Volle Kraft voraus! Oder lieber doch nicht? Beziehungs- weise	19
#1 <i>Coach dich selbst – das Eisbergmodell</i>	21
Suppenkoma	23
Verbandstage für Key-Account-Manager – Segen oder Fluch?	28
Beruf oder Berufung?	33
#2 <i>Coach dich selbst – Werte- und Motivationsanalyse</i>	36
Fühlen Sie Ihren Kunden	37
Preisanpassungen durchsetzen	41
Alles oder nichts!?	45
#3 <i>Coach dich selbst in 8 Schritten: Professionelle Gesprächsvorbereitung</i>	46
Raus aus der Falle des CRM	48
(Ent-)Täuschung und Erwartung – oder doch lieber authentisch?	52
#4 <i>Coach dich selbst – Gewohnheiten ändern: Experi- mentieren</i>	54
Tatort Golfplatz	55
Weniger ist mehr – weniger Anspannung, gleich mehr Gelassenheit. Oder: Weniger Anstrengung, gleich mehr Erfolg!	60
#5 <i>Coach dich selbst – Was tue ich als Nächstes und warum?</i>	62

CRM oder Networking? Oder beides?	63
Warum Veränderung nicht so einfach ist – der Maisfeld-Effekt	68
#6 <i>Coach dich selbst – Wie verändere ich mich oder eine Situation?</i>	70
Manchmal muss man Umwege gehen	72
Ungewöhnliche Situationen brauchen ungewöhnliche Wege – oder große Kreativität	77
#7 <i>Coach dich selbst – Wer bin ich?</i>	78
Verbindungen schaffen	79
Kräfte & Energie richtig verteilen: Umsatz erhöhen	84
#8 <i>Coach dich selbst – Arbeite ich noch oder netzwerke ich schon?</i>	85
Verkaufen ist mehr als nur verkaufen	87
Netzwerken, aber richtig	93
Zeit ist ein hohes Gut – also eine Frage der Priorität? .	99
#9 <i>Coach dich selbst – Was tue ich und warum?</i>	100
Mit leisen Tönen und Zurückhaltung weiterkommen	102
Niederlage – oh nein!	109
#10 <i>Coach dich selbst – Lernen aus Niederlagen</i>	111
Angebote, zu denen der Kunde nicht Nein sagen kann	112
Mehrwerte schaffen	117
Warum kauft ein Kunde? Oder: Wann sind Sie selbst bereit, Geld auszugeben?	122
#11 <i>Coach dich selbst – Welchen Mehrwert hat mein Kunde?</i>	123

Digitaler Vertrieb – fatale Fehler	125
Erfahrungen mit Erfahrungen ... und die Sache mit der Angst	129
<i>#12 Coach dich selbst – Warten oder starten?</i>	131
Überzeugen statt Belehren	132
Erfolg durch Kooperationen – Potenzialentfaltung gelingt erst durch Gemeinschaft	139
<i>#13 Coach dich selbst – Gemeinsam oder einsam?</i>	142
Gehe mit der Zeit, sonst gehst du mit der Zeit	143
Du machst es falsch – merkst du’s nicht!?	148
<i>#14 Coach dich selbst – Balance zwischen Tradition und Fortschritt</i>	149
Anders erfolgreich sein	151
Und plötzlich ist alles anders	157
Neue Wege gehen – Potenziale entdecken	163
Wirkprozesse im Coachingprozess – Potenziale entfalten mit Leichtigkeit und Spaß	169
<i>#15 Coach dich selbst – Meine Erkenntnisse und Potenziale</i>	173
Die Autoren	175
David Jacob Huber	175
Jana Jeske	176