

INDEX

- A**
 - Ablaufdiagramm 132, 139
 - Abschlussphase 171
 - Aktionen 105, 107
 - Anleitung 149
 - Aufwärmen 20
 - Auswirkungen 120
 - Automobilzulieferer 100
- B**
 - Bedeutsame Bilder 126, 130
 - Bedeutsamen Bilder 141
 - Berechnung 175
 - Bildemotionen 42
 - Bilderbibliothek 49
 - Bildersprache 43
 - Bildersuche 129
 - Bildkarte 132, 137
 - Business Case 175
 - Business-Szenario 156
- C**
 - Call-to-Action 123, 168
 - Citrus-Kick 131
- D**
 - Dialog 96
 - Dialog-Visualisierung 106, 111, 114, 117, 119
 - digitales Meeting 199
 - Discovery 95
 - Discovery-Phase 97
 - DiSG 65, 66
 - Dominante 67
- E**
 - Ecosia 55
 - Emotionen 65
 - Entdeckungstour 44
 - Erfolgsgeschichte 168
 - Erfolgsweg 168
 - Ergebnis 120
- F**
 - Farben 81
 - Flottenmanagement 128
- G**
 - Gantt Diagramm 152
 - Geschichte des Visualisierens 17
 - Gesprächsperspektive 39
 - Gesprächsverlauf 34
 - Gewissenhafte 69
- H**
 - Handlungsaufforderung 168
 - Herausforderung 156
- I**
 - IdeaPix 49, 55
 - Identität 113, 115
 - Industrie 4.0 127
 - Initiative 68
 - Internet of Things 127
 - Irrwege der Kommunikation 24
- J**
 - Joseph Campbell 154
- K**
 - Kennzahlen 173
 - Kontext 45, 69, 98, 99, 101, 102, 104
 - Kosteneinsparungen 97
 - Kraft der Bilder 53
 - Kulturtechnik 14
 - Kundenergründung 97
 - Kundenprobleme 95
- L**
 - Lead 167
 - Lego 145
 - Licht 198
 - Logo 57
 - Logos 47, 48
 - Lösung 122

M

Mengendiagramm 132, 136
Motivationsstrategien 110

N

Navigationssystem 149
Navigator 149

O

Online-Meeting 198

P

Perspektive 126
Piktogramme 132, 135
Pipeline 167
Präsentationsstrohalm 126
Problem aufzeigen 116
Protokoll 81
Punch 97

R

Resultat 156
Return-on-Investment 49, 173

S

SalesPix 76
Sales-Prozess 94
Sales Punch 64

Sales Story 159
Schaubild 132
Schlüsselbilder 162
Schrift 85
Selbsteinschätzung 24
Sicherheit 59
Situationen 98
Smart Factory 127
Smart Operations 99
Softbox 198
Sonderwünsche 149
Spontane Bilder 60
Spontanität 61
Standard-Vertrieb 32
Stetige 68
Storyline 162

T

Team 68, 69, 70
Tipps 90
Total-Cost-of-Ownership 173
Typengerechtes Visualisieren 74
Typengerecht visualisieren 64

V

Verhaltenstypen 65
Verschönerung 75

Vertriebsexperte 52, 167
Vertriebsgespräch 59
Visual Discovery Circle 76
Visual Discovery Spiral 77, 99
Visual Presentation 4Mat 79
Visual Presentation Grid 78
Visual Presentation Journey 80
Visual Selling Sales Punch 97 ff.
Visual Storyselling 154
Visual Storyselling Cycle 156
visuellen Abschluss 184
Visuelle Präsentation 75
visuelle Protokoll 124

W

Wahrnehmungstypen 28
Wandlung 156
Weg 152
Weg aufzeigen 151
Werte 109, 111
Wirkung 43, 44, 46, 52, 85, 127, 162, 194
World Class Manufacturing 143
Wunsch 116, 118

Z

Zeitstrahl 132, 138, 152
Ziel visualisieren 14, 145