

INHALT

Foreword by Dan Roam.....	7
Vorwort von Andreas J. Wagner	8
Einleitung.....	9
Aufbau des Buches	10
1 Visualisieren neu entdecken	13
Die Geschichte des Visualisierens und der Schrift – Wie Wissen weitergegeben wird.....	17
Die Irrwege der heutigen Kommunikation im Business – Wie unterscheiden sich Monolog und Dialog?.....	24
Standard-Vertrieb vertreibt Kunden – Warum wir umdenken müssen....	32
2 Gedanken strukturieren und Zeichen setzen	41
Bilder formen Realitäten – Die Macht der Bilder.....	42
Von der Hand in den Verstand und andersherum – Wie Sie mit Bildern kommunizieren.....	52
Typengerecht visualisieren – Wie Sie Gedanken zu Bildern formen	64
Bildern Struktur geben – Wie Sie richtig mit Layouts, Farben, Schriften arbeiten	75
3 Visual Selling® entlang des Vertriebszyklus	93
DISCOVERY I: Beginnen Sie, Ihre Kunden zu verstehen – Warum Zuhören vor dem Präsentieren kommt	95
DISCOVERY II: Wechseln Sie vom Monolog zum Dialog – Warum Bilder Katalysatoren für den Austausch sind	109
PRESENTATION I: Präsentieren Sie einen Nutzen, sodass er unter die Haut geht – Wie Sie bedeutsame Bilder kreieren	125
PRESENTATION II: Visuelle Geschichten erzählen Warum Bilder Spannung im Kundengespräch erzeugen.....	154
CLOSING: Ziehen Sie einen Schlussstrich und schließen Sie ab – Wie Sie das Gespräch führen und Fakten visuell darstellen.....	171
4 Visual Selling® goes digital	187
Vertriebsmeetings im digitalen Raum – Wie Sie auch virtuell alle an einen Tisch bekommen	190
Ihre Wirkung entscheidet – Wie Sie Ihrem digitalen Auftritt einen Kick geben.....	194
Professionell auftreten in Online-Meetings.....	195
Das Licht.....	198
Hintergrund und Hintergrundgeräusche	199
Der sichtbare Bereich.....	199
Die passende Kleidung	200

Von Tablet-PC, Webcam und Co. – Wie Sie neue Technologien für sich nutzen	201
Apps.....	204
Stifte	205
Webcam.....	206
Dokumentenkamera	206
Konferenzkamera.....	206
Charakteristik.....	207
Bauweise.....	207
Headset oder Standgeräte.....	208
Die Qualität prüfen.....	208

5 Die Visual Selling Community 209

Nachhaltig Wissen erwerben – Warum Sie jetzt weitermachen sollten	210
Gemeinsam Kundennutzen visualisieren – Warum die Visual Selling Community Sie unterstützen kann.....	211
Nächste Schritte – Wie Sie das neue Wissen in Ihrer Organisation etablieren können	212
Visual Selling®-Kurse.....	212
Bücher.....	214
Unsere momentanen Lieblings-Apps	215

Über die Autoren.....	217
Nachwort und Danksagung	218
Anmerkungen.....	221
Literaturverzeichnis	222
Index.....	223