

Inhalt

Einleitung: <i>Happy Sales</i> – ein Plädoyer für glückliches Verkaufen	11
1 Verkaufen macht glücklich	19
Was ist Glück überhaupt?	19
Ist Glück angeboren? Kurzfristige Hochstimmung oder anhaltend hoher Glückslevel?	20
Wie messe ich mein Glück?	22
Vom Homo oeconomicus zum Homo happycus	26
So werden Sie als Verkäufer zum Homo happycus!	27
Die schönen Seiten des Verkäuferberufs	28
2 Die Grundprinzipien als Happy-Sales-Verkäufer	35
Identifikation – wie stolz bin ich auf meinen Beruf als Verkäufer?	35
Der ehrbare Verkäufer – mit welchen Werten verkaufe ich eigentlich?	37
Werte im Verkauf – kurzfristiges Denken oder langfristige Lösung?	42
Was passiert, wenn ich zu wenig aktiv verkaufe?	46
Was ermöglicht mir mein aktives Verkaufen?	48
Entwickeln Sie positive Glaubenssätze im Verkauf!	51
Verkaufen auf Augenhöhe	54
3 Als Optimist verkauft sich's leichter!	59
Was kann die »Broaden und Build«-Theorie in der Vertriebspraxis bedeuten?	60
Lächeln, nur ein Ausdruck unserer guten Stimmung?	61
Was aber, wenn es Ihnen gar nicht nach Lachen zumute ist?	63
Fake it till you make it oder der Trick mit der Hypophyse	65
Optimisten leben leichter	67

Woher kommt die Grundveranlagung zum Optimismus oder Pessimismus?	68
Wie Optimisten und Pessimisten Situationen im Verkauf bewerten	70
Einen Chancensblick entwickeln	72
Der Optimistendreisprung	74
Wie funktioniert der Optimistendreisprung?	75
Ich will ja verkaufen, aber andere sind einfach schneller!	76
Die eigene Wahrnehmung schulen	78
4 Verkaufserfolg neu definiert	81
Die Erfolgspyramide als Königsweg in der Neukundengewinnung	86
Wie viel ist dreimal Glück?	90
Der tägliche Positiv-Check im Verkauf	91
Aktiv verkaufen und sich belohnen!	95
Die hohe Kunst des Genießens	96
5 Wie stärken Sie Ihr Verkaufstalent?	101
Welche Stärken braucht ein Verkäufer?	101
Stärken stärken und glücklich werden	106
Glückliche Verkäufer sind neugierige Verkäufer	112
6 Die Kundenbeziehung als Glücksquelle	115
Wie jedes Gespräch zu einem positiven Kontakt wird	117
Für eine gute Gesprächsebene sorgen	118
Die AHA-Momente-Strategie	119
Checkliste für eine positive Gesprächsvorbereitung	120
Die AHA-Momente-Strategie in der Gastronomie und im Handel	124
Wie sieht mein idealer Kunde aus?	126
Jeder Kundenkontakt ist ein guter Kontakt	136
Den Kauf mit einem Highlight abschließen, gute Gefühle erzeugen und echte Loyalität aufbauen	142

7 Mehr Zeit für den aktiven Verkauf	147
Warum braucht gerade ein aktiver Verkäufer ein gutes Zeitmanagement?	148
Warum braucht gerade ein erfolgreicher Verkäufer ein gutes Zeitmanagement?	149
Und warum braucht ein glücklicher Verkäufer ein gutes Zeitmanagement?	150
Unzählige Rollen und nur ein Akteur?	150
8 Das Geheimnis des erfolgreichen Ziel- und Zeitmanagements	157
Herr oder Diener Ihrer Zeit?	157
Sei mutig Mensch, entscheide!	160
Feste Strategie- und Planungszeiten einführen	161
In 5 Stufen zum Herr über die eigene Zeit	162
Praktisches Beispiel: Zusammenhang, Ziele und Maßnahmen	165
Ziele – Motivator oder Demotivator?	167
Eigene Ziele definieren	168
Vorbereitung auf Zielvereinbarungen	171
Was mache ich, wenn ich mit einem Ziel nicht einverstanden bin?	173
Ohne Ziele keine Prioritäten	174
Ziele erreichen und sich belohnen	176
9 Strategie oder Aktionismus?	177
Die geschicktesten Verkäufer ernten die größten Kartoffeln	177
Effektiv oder effizient?	179
Die Zielkundendefinition – Was hat das Verkaufen mit den Kartoffeln zu tun?	179
Noch mehr Effektivität erwünscht? Die Kunden- segmentierung	181
Das Eisenhower-Prinzip	184
Wichtige Dinge erledigt bekommen und dabei weniger gestresst sein	187

Die Sache mit den To-do-Listen	190
Wie wird die To-do-Liste zu meiner Lieblingsliste?	192
Nicht immer so viel Müssen müssen!	194
10 Von den Prioritäten zur Zeitplanung	197
Goldene Regel der Wochenplanung: Wichtiges immer zuerst einplanen	200
Von den Golfbällen zur Wochenplanung	203
Empfohlene Vorgehensweise bei der Wochenplanung	206
Tagesplanung	208
Noch viel Aufgaben und wenig Zeit übrig? So bleiben Sie handlungsfähig!	210
11 Wie Sie Ihre Zeit im Verkauf bestmöglich nutzen	223
Delegieren oder durchdrehen	223
Die Dinge erledigt bekommen – Tipps für eine wirkungsvolle Arbeitsmethodik	226
Die E-Mail-Flut in den Griff bekommen	233
In vier Schritten den Arbeitstag klar abschließen	235
Schluss mit der Akquise-Aufschieberitis	236
Die wichtigsten Zeitfresser im Verkauf ausschalten und dadurch Aufträge bekommen	238
Das eigene Erfolgssystem überprüfen	249
12 Verkaufen im Flow	253
Verkäufer im Flow führen	254
Für Flow-Erlebnisse im Verkauf sorgen	255
Wochenplanung im Flow	261
Tagesplanung im Flow	262
Flow-Planung im Außendienst	266
Flow-Akquise nach erfolgreichen Terminen – Glückssträhnen ausnutzen	267
Flow im Handel	268
Den Kunden-Flow nicht abreißen lassen – der Verkaufstrichter	269

13 Ihre Verkäuferenergie – damit Sie der Verkaufserfolg nicht anstrengt!	273
Mensch – mach mal langsam	273
Digital Detox – gehen Sie auf Kommunikationsdiät	274
Einfach mal bewusst mehr Zeit nehmen	276
Zehn Kraftquellen für mehr Verkäuferenergie	277
Die inneren Antreiber – vom Erfolgsfaktor zum Stressor	285
14 Durchhaltetipps für Durststrecken	289
Die Angst vor dem Nein des Kunden überwinden	289
Hören Sie auf sich selbst ein Bein zu stellen!	291
Aktives Verkaufen bringt Glück!	293
Eine optimistische Wahrnehmung entwickeln	295
Werden Sie zum Stehaufmännchen – Widerstandskraft entwickeln	298
Drei weitere Tipps, wie Sie Durststrecken noch leichter bewältigen	300
15 Dauerhaft glücklich als Verkäufer	303
Das eigene Glück messen	303
Glück kann man trainieren – den eigene Glückslevel täglich steigern	304
Eine optimistische Grundhaltung bewahren	306
Es sind die Vielzahl der kleinen Momente, die uns glücklich machen!	308
Eine To-do-Liste der angenehmen Art – die Schmunzelleiste	309
Ihre Werte – Ihre Motivatoren	312
Die zwei Glückskomponenten: Eudaimonia und Hedonia	314
Zu viel Genuss bringt auch nichts!	316
Die Macht der Gewohnheit	318
Mein Rezept für ein glückliches Leben	321

Die Essenz aus <i>Happy Sales</i> und das Schlusswort	323
15 Erfolgsfaktoren für <i>Happy Sales</i> – so werden Sie aktiv und glücklich im Verkauf:	323
Danksagung	325
Über die Autorin	327
Literaturverzeichnis	329
Stichwortverzeichnis	331