

Inhalt

Einleitung	11
1 Wenn Rebsorten geschmackvolle Freundschaften eingehen – So finden Kunden und Verkäufer zueinander	17
Die Sache mit den Freunden	19
So vermeiden Sie die Kaltakquise	21
Blenden Sie den Umsatzgedanken aus	22
Auf Gemeinsamkeiten bauen	23
Eine reife Sache	24
Machen Sie sich nichts vor	25
2 Liebe auf den ersten Schluck – mit empathischen Worten auf offene Ohren treffen	27
Service-Wüste Deutschland?	28
Kommunikation auf allen Ebenen	29
Kommunikation ohne Missdeutung	31
Es geht auch mit Begeisterung	32
Hier ist Empathie gefragt	33
So geht Kommunikation	34
Rosinen, Sultaninen, Zibeben	35
»Und zwar«	36
Könnten, würden ...	38
Wie oft sind Sie schon gestorben?	40
Formulieren Sie positiv	41
Ein klares Plus an Verständlichkeit	42
3 Kultivierte Rebstöcke – Den Grundstock für standfeste Verkaufsbeziehungen aufbauen	45
Einen Versuch ist es wert	46
Im Einklang mit der Natur	48
Fertiglösungen mit Leben füllen	49
Mit Synergien Chancen nutzen	53
Kunden wünschen sich empathische Verkäufer – Interview mit dem Automobilverkäufer Robert Mummert	56

4	Weinetiketten – So begeistern Sie Kunden mit humorvollen Verkaufsgeschichten	61
	Mit Geschichten Emotionen wecken	61
	Dufte Emotionen	63
	Kunden und ihre Geschichten	65
	Je später der Abend, desto lustiger die Gäste	66
	Immer gute Laune	67
	Humor ist eine ernste Sache	68
	Und die Gleichung geht doch auf	69
	Mit Reisetipps zur Kundenbindung	70
	Humorvoll Vertrauen schaffen	72
	Lachen für Anfänger und Fortgeschrittene	73
	Lachen ist Fitness für Bequeme	75
5	Eine ganze Palette Fehlnoten – Warum Kundenservice und Empfehlungen ein starkes Team sind	77
	Schlechter Service mit fataler Wirkung	78
	Service oder kein Service, Sie sollten sich entscheiden	82
	Mit gutem Service punkten und aus Kunden Fans machen	82
	Der Kunde mit dem Einkaufsgutschein: So hätten alle Beteiligten gewonnen	83
	Wie Sie aus Servicepersonal Servicebotschafter machen	86
	Wie managen Sie Empfehlungen?	88
	Einleitung in die Empfehlungsphase	89
	Weiterführung und Abschluss der Empfehlungsphase	89
	Und noch ein Schritt mehr	90
	Die innere Einstellung	92
	Lassen Sie sich doch mal ein Restaurant empfehlen	93
	Referenzen sind auch Empfehlungen	94
6	Gehaltvolle Bedürfnisse – Die kostbaren Geheimnisse mit emotionalen Bewertungskriterien treffsicher ansprechen	97
	Die Relevanz der Bedürfnisse	98
	Welche Bedeutung hat das für Sie als Verkäufer?	100

Die menschlichen Bewertungssysteme	104
Die Umgebung macht's	105
7 Ausgereiftes Zusammenspiel – Wie empathische Impulse und das Neuronenfeuer den Verkaufsprozess unterstützen	109
Ohne Erfahrung gibt es keine Verhaltensänderung	110
Von der Ressource zum Potenzial	111
Das Zusammenspiel der beiden Gehirnhälften	112
Das Feuer im Gehirn	114
Mit der Zunge Bilder malen	115
Empathie verbindet	117
Empathie, ein biologisches Wunderwerk	118
Stress schadet auch dem Einfühlungsvermögen	119
Empathie, wie geht das?	120
8 Beste Qualität in Handarbeit – Den Kundennutzen professionell bedienen und aus Interessenten Käufer machen	123
Bedienen und verkaufen sind zwei Paar Schuhe	124
Verkaufen und beraten sind auch zwei Paar Stiefel	125
Wie aus der Bedientheke eine Verkaufstheke wird	127
Und noch ein Beispiel, wie man sicher keinen Umsatz macht	129
Erfahrene Winzer mit guten Geschmacksnerven	132
Im Mehrwert liegt der Nutzen	134
Langfristige Kundenbindung	135
Einkäufer kaufen nutzenorientierte Angebote	137
Die Kundennutzen-Strategie	138
9 Eine feine Nase haben – Werden Sie zum gefragten Erfolgsberater für Einkäufer	141
Verkäufer als Einkaufsversteher	142
Erfolgsberater sind gefragt wie nie zuvor	144
Kreative Verkäufer mit kundenspezifischen Lösungen	145
Preis-wert heißt nicht billig	147

Kundenpflege auch nach dem Verkaufsabschluss	147
Was Einkäufer sich vom Verkäufer wünschen – Interview mit Manuela Brinkmann, einer ehemaligen Einkäuferin für Druckerzeugnisse in einem Dienst- leistungskonzern	149
10 Eine runde Sache – Mit zielführender Zusammenarbeit das Kundenpotenzial voll ausschöpfen	153
Das Zusammenspiel der einzelnen Akteure	154
Hausgemachtes Konfliktpotenzial	155
Probleme sind zum Lösen da	157
Die Inspiration der Reisewege umsetzen	159
In welche Richtung soll es gehen?	160
Mit der Rebschere das volle Aromen-Potenzial nutzen	161
Und wieder sind die Beziehungen entscheidend	162
So können Sie vorgehen	163
11 Der Berufung folgen – Erfolge feiern mit positiver innerer Einstellung	167
Passt verkaufen zu mir?	168
Auf die Einstellung kommt es an	168
Gut bedient	169
Lieferservice ohne Service	169
Mit Begeisterung dabei sein	171
Die Währung der inneren Einstellung	172
Unzufrieden im falschen Beruf	173
Der Berufung folgen	174
Dienen kommt vor dem Verdienen	175
Wohin geht Ihre Reise?	175
Wie finde ich meine Berufung?	176
Motivation – den eigenen Antrieb am Laufen halten	177
Eigenmotivation und Spaß	178
Traumkombinationen und ihr Umfeld	179
Nichts gesagt ist gelobt genug	180

12 Hilfreiche Erfahrungen – Wie Sie mit tatkräftiger	
Unterstützung zum Dauerläufer werden	183
Zu früh aufgegeben?	184
Einflussfaktoren minimieren	185
Sie brauchen einen Zuhörer	187
Viele kleine Hinweise bringen den Erfolg	188
Dranbleiben, dranbleiben, dranbleiben	189
Jede »Kleinigkeit« zählt	189
Interview mit Michael von Kunhardt	191
Neue Wege in alten Fußstapfen	196
Aller Anfang ist schwer	197
Wie Mentoring prägt	198
Vieles wiederholt sich	199
Mentoring – die oftmals ungenutzte Chance	200
Den eigenen Wissensvorsprung organisieren	201
Danksagung	203
Über die Autorin	205
Literaturverzeichnis	207
Stichwortverzeichnis	209

