

Training ist der Erfolg von morgen

**So bringen Sie
Ihr Unternehmen voran**

Herausgegeben von
Andreas Buhr

go! LiveVerlag

Inhalt

Vorwort: Kompetenz und Leidenschaft für Ihren Erfolg 9

Andreas Buhr

Der neue Vertrieb: Hommage an den Kunden 3.0 15

Im Vertrieb gefragt: Werte 16

Was bedeuten Zuverlässigkeit, Qualität und Ehrlichkeit im Vertrieb? 18

Schnelle Abkehr von falschen Freunden 20

Checkliste: So überzeugen Sie den Kunden 3.0 21

In concreto: Der Kunde 3.0 im Vertrieb 22

Marco Dietsche

Den (All-)Tag in den Griff bekommen 24

Die sechs Basispfeiler für eine sinnvolle und erfolgreiche Lebensführung 27

Ein gesunder Körper 27

Ein intaktes Beziehungsnetzwerk 31

Eine geregelte Finanzlage 31

Der Weg ins Glück 34

Verbesserung durch Veränderung 35

Beharrlichkeit und Disziplin 36

Robin Geppert

Die sieben Paradigmenwechsel 37

1: Von der Komplexität zur Einfachheit 43

2: Von der Information zur Inspiration 45

3: Von der Ausbildung zum Erlebnis 47

- # 4: Vom Vorbild zur Kultur **49**
- # 5: Vom Produkt zum Programm **50**
- # 6: Vom IQ-Faktor zum EQ-Faktor **52**
- # 7: Vom Jäger zum Farmer **53**

Dr. Christiane Gierke

Sieben Geheimnisse erfolgreicher Persönlichkeiten 55

- 1. Sie haben Klarheit über innerste Werte **58**
- 2. Sie haben ihre Stärken auf Basis ihrer Werte zur Expertise entwickelt **59**
- 3. Sie bauen (auf) eine starke Vision **63**
- 4. Sie entwickeln alle Intelligenzen und (wenige) Kernkompetenzen **64**
- 5. Sie sprechen klar, wahr und verständlich **68**
- 6. Sie verschenken Wissen und Unterstützung **70**
- 7. Sie besetzen Themen: Agenda-Setting **72**

Jochen Hinkel

Wie Ihr Verkaufsteam zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil wird 74

- 1. Wie Sie gegenüber dem Wettbewerb punkten **75**
- 2. So erzeugen Sie gute Gefühle beim Kunden **77**

Benedikt Janssen

Digitale Kompetenz in Unternehmen 85

- Probleme und Lösungsmöglichkeiten **87**
- Vertrieb und Kundenbetreuung **90**
- Digitale Kompetenz steigern **91**
- Fazit **95**

Sonja Neitzel-Bothe

NeuroLeading im Führungsalltag 96

- Unternehmenserfolg durch NeuroLeading **97**
- Warum Lob weniger nachhaltig ist als Kritik **99**
- Die Aktivierung des Belohnungssystems bei Mitarbeitern **103**
- Die vier psychischen Grundbedürfnisse von Mitarbeitern **105**

Rüdiger Schrader

| | |
|---------------------------------|------------|
| Mut zum visuellen Denken | 113 |
| Was nehmen wir wahr? | 114 |
| Schauen – denken – handeln | 116 |
| Visuell denken | 120 |
| Visuell kommunizieren | 129 |

Andreas Tissen

| | |
|--|------------|
| Fünf Motivationstools für mehr Erfolg | 132 |
| Die Triade der Persönlichkeitsentwicklung | 133 |
| Motivationstool 1: Anerkennung | 138 |
| Motivationstool 2: Aufmerksamkeit und Zeit | 141 |
| Motivationstool 3: Belohnungen und Geschenke | 144 |
| Motivationstool 4: Fordern durch Fördern | 145 |
| Motivationstool 5: Leidenschaft | 147 |

| | |
|--------------------------------------|------------|
| Nachwort von Dr. Helmut Fuchs | 151 |
|--------------------------------------|------------|

| | |
|-------------------|------------|
| Danksagung | 161 |
|-------------------|------------|

| | |
|---|------------|
| Buhr & Team Akademie für Führung und Vertrieb AG | 162 |
|---|------------|