

Das CFA Salesbook

Hrsg. Frank S. Ali

Dieses Buch bietet Ihnen als Vertriebsleiter oder Führungskraft im Verkauf in der Praxis bewährtes Know-how, erfolgserprobte Arbeitshilfen, Entwicklungen und Trends zur Steigerung Ihres vertrieblichen Erfolges sowie zur erfolgsausgerichteten Führung Ihres Vertriebsteams.

Mein aufrichtiger und herzlicher Dank gilt unseren Kunden, die mit Ihrer Offenheit und Ihrem Willen zur Veränderung neue Erkenntnis sowie Ideen und Lösungen ermöglichen.

Frank Stefan Ali

Rees, im August 2016

Copyright 2016 **cfa**consulting, Frank Stefan Ali

Bilderrechte: **cfa**consulting, www.fotolia.com, www.pixabay.com

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk einschließlich all seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung unzulässig. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen und die Speicherung in elektronischen Systemen.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage and retrieval system, without permission in writing from the publisher.

Inhaltsverzeichnis

| | |
|---|----|
| Prolog | 1 |
| Einwand ohne Aufwand | 3 |
| Den Teufelskreis durchbrechen | 5 |
| Entgegenkommen ist kein Zeichen von Schwäche!? | 8 |
| Telefonakquise: Termin statt Absage | 10 |
| Mögen Sie Einwände? | 12 |
| Kognitive Dissonanz im Verkauf: Warum Zigaretten schmecken | 14 |
| Geben und Nehmen: Reziprozität im Vertrieb | 16 |
| Strategische Akquisition & Quick Wins | 18 |
| Preisargumentation ohne Preis | 21 |
| Der Trend geht zum Zweitnutzen | 23 |
| Beziehung ist kein Luxus | 25 |
| Die 5-Fragen-Technik im Verkauf | 28 |
| Erfolgreiche Vertriebsentwicklung | 30 |
| Erfolgreiche Selbstkonditionierung | 32 |
| Wie viele <i>NEINs</i> ertragen Sie? | 34 |
| Jagd auf qualitative Leads | 36 |
| Know How für die Praxis | 39 |
| Ansätze & Methoden für den Mittelstand | 42 |
| Yes, we can... | 43 |

Das CFA Salesbook

Erhältlich für € 9,90 ab dem 01.09.2016 unter:
info@cfa-consulting.de

Prolog

„Experten sind Leute, die andere daran hindern,
den gesunden Menschenverstand zu gebrauchen.“

Hannes Messemer (1924-91), dt. Schauspieler

Was gibt es nicht alles für Spötteleien über Experten, die auch gerne mal als „Fachidioten“ apostrophiert werden!

Aber jede Übertreibung hat natürlich auch ihren wahren Kern: Jene, die sich in einem Thema besonders gut auskennen, legen gar nicht so selten zwei unangenehme Eigenschaften an den Tag.

Erstens nehmen sie sich für höchst wichtig, verwenden mit Vorliebe Fachtermina und verkehren am liebsten unter ihresgleichen. Und zweitens behalten sie ihr Expertenwissen am liebsten für sich, wenn sie es nicht gönnerhaft, scheinbarweise und für eine Gegenleistung den Laien (sprich: „Unwissenden“) vermitteln.

Frank Stefan Ali ist ein von mir – und natürlich von seinen zahlreichen zufriedenen Kunden – sehr geschätzter Experte für Wissensvermittlung und innovative Lernformen wie Blended Learning. Aber er ist einer, welcher der selteneren Experten-Spezies angehört – denn er liebt es, sein umfangreiches Wissen jederzeit und mit jedem zu teilen, immer ein konstruktives Feedback zu geben und stets durch seine Neugier vielleicht auch selbst noch dazulernen zu können.

Die vorliegende Sammlung umfangreicher Materialien ist der beste Beweis dafür! Frank Stefan Ali zeigt damit nicht nur eindrucksvoll, welches Experten-Know-how in Theorie und Praxis er erworben hat, sondern er stellt sein Wissen gleichzeitig allen Interessierten bereitwillig zur Verfügung. Und wie ich ihn kenne, wird er diese Sammlung regelmäßig erweitern, um auch neu dazukommendes Wissen zu teilen.

Ich danke dem Autor, dass er mit seinem Wissen immer so großzügig ist – das macht es aus meiner Sicht zu einem besonders großen Vergnügen, mit Herrn Ali zusammenzuarbeiten.

Ich wünsche ihm weiterhin so viel Erfolg als Fachmann und sehr praxisorientiertem Trainer und Berater, so dass auch in Zukunft möglichst viele in den Genuss dieses Wissens und dieser Erfahrungen kommen mögen!

Leo Molatore
Pink University GmbH, München