

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 erfolgsgausgerichteten 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](http://www.fotolia.com), [www.pixabay.com](http://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.

# *Das CFA Salesbook*

Herausgegeben von Frank S. Ali

# 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

# 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