

Inhalt

Vorwort	7
Liebe Leserin, lieber Leser	15
1 Warum wir Beziehungen brauchen	17
Die fünf Beziehungsbereiche in unserem Leben	17
Kontakte schaden nur dem, der keine hat	20
Die Vorteile erfolgreichen Networkings	22
<i>Checkliste: Mein Netzwerk – Bestandsaufnahme</i>	26
2 Voraussetzungen für den Aufbau von erfolgreichen Beziehungen	28
Die vier Säulen des Glücks	28
Networking führt zu mehr Gemeinschaft	29
Die Reziprozitäts-Regel	32
Folgende Einstellungen müssen Sie mitbringen, um erfolgreich Beziehungen zu knüpfen	38
Offenheit und Vielseitigkeit	38
Freundlichkeit	39
Einen guten Ruf	40
Neugierde	41
Ehrgeiz	41
Bereitschaft, sich aus der Komfortzone herauszubewegen	41
Eine hohe Frustrationsgrenze	42

Geduld	42
<i>Checkliste: Selbstüberprüfung meiner Voraussetzungen</i>	43
3 Wie Sie erfolgreich Beziehungen aufbauen und pflegen	45
First things first: Sammeln Sie Daten	45
Zehn Rezepte gegen „Vitamin-B“-Mangel	50
Nehmen Sie sich Zeit für Networking!	50
Seien Sie ein interessanter Gesprächspartner!	50
Seien Sie erfinderisch!	52
Zeigen Sie sich so oft wie möglich!	53
Helfen Sie Ihren Kunden in schwierigen Lebenslagen!	54
Nehmen Sie die Interessen anderer wahr!	55
Knüpfen Sie Kontakte zu einflussreichen Personen!	57
Knüpfen Sie Kontakte zu Menschen, die viele Kontakte pflegen!	57
Erledigen Sie auch 'mal unangenehme Arbeiten für Ihre Kunden!	60
Halten Sie die Verbindung zu Ihrem Netzwerk!	61
Setzen Sie alles auf eine Karte: Ihre Geschäftskarte!	63
<i>Checkliste: Wie organisiere ich mein Netzwerk?</i>	66
4 Jede Menge Gelegenheiten, wertvolle Beziehungen zu knüpfen	68
Familienmitglieder, Freunde und Bekannte	68
Funktionsträger, Beamte und VIPs	71
Lobbygruppen	75
Verschiedene Arten von Netzwerken	79
<i>Checkliste: Wer gehört zu meinem Netzwerk?</i>	85
5 Keine Beziehung? Kein Geschäft!	87
Ihre Einstellung zum Leben ist Ihre Einstellung zum Verkauf	88

Sie wollen verkaufen. Aber was will Ihr Kunde?	91
Erfolg durch Nutzenbieten	91
Was will Ihr Kunde als <i>Mensch</i> ?	92
Was will Ihr Kunde als <i>Geschäftspartner</i> ?	93
Die Landkarte Ihres Kunden	94
<i>Checkliste: Meine Eignung als Verkäufer – meine Beziehung zu meinen Kunden</i>	95
6 Ihr Weg zum Kunden	97
Die zehn immer wiederkehrenden Phasen des Verkaufszyklus	97
Welche Zielgruppe wollen Sie ansprechen?	98
Durch Kaltakquise erfolgreich Kontakte herstellen	99
Tatort: Felix Huby mit der Schere	100
Was Sie bei der Kaltakquise beherzigen sollten	106
Überwinden Sie Ihre Angst vor möglicher Ablehnung!	106
Haben Sie Mut zur Kaltakquise!	108
Gehen Sie auf Menschen zu!	109
Werben Sie für sich und ihre Leistungen und Produkte!	111
Machen Sie den ersten Schritt!	116
Werden Sie für potenzielle Neukunden tätig!	116
Wecken Sie das Interesse Ihrer potenziellen Kunden!	118
Ihr Verkaufsgespräch	122
Empathische Strategien	122
Die „Erste-Hilfe-Karte“	124
Der Umgang mit wichtigen Mitentscheidern	125
Referenzen – Brücken für Erstkontakte	127
<i>Checkliste: Meine Neu- und Stammkunden</i>	128
7 Nach dem Abschluss ist vor dem Abschluss	130
Was gibt es Wertvolleres als Empfehlungen?	130
Die fünf erfolgreichsten Empfehlungstechniken	132
Strategische Allianzen	135
Aktivieren Sie die Empfehlungsadresse!	136

Rückmeldungen und Danksagungen an Empfehlungsgeber	137
Referenzen und Selbstmarketing	137
Netzwerke verknüpfen	138
<i>Checkliste: Meine persönliche Empfehlungspraxis</i>	140
8 Ihr Kunden-Bestand ist Ihr wertvollstes Kapital	142
Festigen Sie den Abschluss!	142
Erfolgreiche Strategien zur dauerhaften Bindung des Kunden	146
Und immer wieder Kaltakquise...	154
Systematisieren Sie Ihre Kundendaten und -kontakte	155
<i>Checkliste: Meine Kontakte zu den Bestandskunden</i>	161
9 Top-Netwerker öffnen ihre Trickkiste	163
Aufbau eines neuen Netzwerks beim Stellenwechsel	163
Nutzung von bestehenden Netzwerken bei der Stellensuche	163
Vernachlässigen Sie Ihr bisheriges Netzwerk nicht!	165
Gehen Sie beim Aufbau neuer Netzwerke behutsam vor!	167
Wie man erfolgreich ein neues Netzwerk auf- und ausbaut	168
Das Netzwerk als Unternehmenskapital – ein Beispiel	175
<i>Checkliste: Für den Fall einer beruflichen Neuorientierung...</i>	179
10 Bauen Sie Ihren Expertenstatus auf!	181
Ihr Leumund und Ihre Bekanntheit sind die wichtigsten Erfolgsfaktoren	181

Erzielen Sie die regionale Marktführerschaft!	184
Beispiel: Magnet-Marketing in der Zielgruppe „Apotheker“	185
Beispiel: Käsemanufaktur – Erfolg in der Marktnische	187
Beispiel: Expertenstatus der Ampel-Versicherung in der Zielgruppe „Handwerk“	188
Beispiel: Aufbau des Expertenstatus in einer neuen Versicherungszielgruppe	192
<i>Checkliste: Mein Weg zum Expertenstatus</i>	195
11 Achtung: Fettnäpfchen, Fallstricke und Stolpersteine beim Networking	197
Nachwort	202
Herzlichen Dank!	204
Literaturhinweise und Quellennachweis	206
Der Autor	208