

Inhalt

Vorwort	7
Einleitung: Überraschender Blick in die Zukunft	17
1. Die Entwicklung des Lösungsverkaufs	20
2. Der Challenger (Teil 1): Ein neues Modell für Spitzenleistungen	30
3. Der Challenger (Teil 2): Übertragung des Modells auf das Mittelfeld	50
4. Den Unterschied vermitteln (Teil 1): Warum es auf neue Einsichten ankommt	69
5. Den Unterschied vermitteln (Teil 2): Wie man erkenntnisorientierte Gespräche aufbaut	96
6. Maßgeschneidert auf Wirkung	142
7. Die Führung im Verkaufsprozess	164
8. Der Vorgesetzte und das Challenger-Selling-Modell	192
9. Erfahrungen der frühen Anwender	230
Nachwort: Herausforderung jenseits des Verkaufs	252
Mitwirkende	264
Danksagung	267