

Alexander Verweyen/Gregor Eckert

Aktiv verkaufen im Premium-Segment

Wie Sie Top-Kunden
für hochpreisige Angebote gewinnen



Inhalt

Vorwort

Die chancenreiche Welt des Premium-Segments	15
Trends im Verkauf	16
Der Premium-Kunde	36
Die fünf Herausforderungen für den Verkäufer	50
Was dies alles bedeutet	61
Premium-Verkauf live	63
Die Kaltakquise als Meisterstück: den Kunden kommen lassen	64
Die Identifikation mit dem Unerschwinglichen: die richtige Distanz wahren	68
Deutschland sucht den Superstar: Produkte angemessen präsentieren	71
Der kleine Unterschied: den Kunden hervorheben	74
Die schlaflose Nacht: Kunden zum Nachdenken bringen	77
Der Colombo-Effekt: komplexe Lösungen bieten	82
1 plus 1 gleich 3: die Wertschöpfungskette zu Ende denken	86
Fassen wir zusammen	90
Intermezzo: Beim Spitzen-Gastgewerbe vorbeigeschaut	91
„We are Ladies and Gentlemen serving Ladies and Gentlemen“	92

Das 5-Sterne-System des Premium-Verkaufs	99
Der Himmel ist die Grenze	100
Stern 1: Einstellung - Erfolg beginnt im Kopf	102
Stern 2: Wissen - werden Sie zum Connaisseur	116
Stern 3: Emotionen - ein Gefühl für Gefühle haben	122
Stern 4: Persönlichkeit - Profil gewinnen	140
Stern 5: Kommunikation - Kunden faszinieren	149
Epilog: Verkäufer - die Stars der Wirtschaft	190
Quellen und Anmerkungen	193
Die Autoren	195