



236 Seiten
D 29,00 € | A 29,80 €
ISBN 978-3-86774-782-0
Murmans Verlag



«MACH DIE DINGE
EINFACH!»

VERTRIEB. SCHLAU. MACHEN.
Der Weg zum Erfolg durch proaktiven Vertrieb.
Das neue Buch von Patrick Utz

Inhaltsübersicht

Ein Leitfaden für Macherinnen und Macher

Patrick Utz ist Vertriebsexperte und Verkaufstrainer. Sein Motto: Mach die Dinge einfach. Wie das funktioniert, zeigt der Autor mit persönlichen Einblicken in den Verkauf und in die Welt der Entscheider.

Auf kurzweilige Art spannt er den Bogen von der Auswahl der richtigen Unternehmen und Ansprechpartner, der Abstimmung von Terminen auf Augenhöhe und der aktiven Begleitung der Entscheidungsträger zur Entscheidung. Und zeigt damit, dass erfolgreiches Verkaufen viel mehr ist als der nächste Abschluss oder neue Umsatzrekorde.

Stattdessen setzt er auf echte und aufrichtige Interaktion zwischen Verkäufer und Kunde. Kein Schein, sondern Sein. Dieses Buch richtet sich an Unternehmer, Vertriebler und Verkäufer – an alle, die überzeugender und verkaufen und das eigene Unternehmen nachhaltig auf Kurs bringen wollen.

«Es gibt viele Bücher und Kurse über Sales. Aber nichts war effizienter und erfolgreicher als das Training von Patrick.»

Reto Lämmli, Co-Founder der TestingTime AG

«Patrick hat uns in nur drei Jahren zu einem zweistelligen Millionen-Exit geführt.»

Reto Piconi und Richard Ossen, Co-Founder der Flex Suisse AG

PR-Kontakt: Carolin Bongartz | carolin@carolin-bongartz.de | +49 151 - 22 97 98 31

Kapitelübersicht

1. Akquisition und Verkauf mit System

Die unterschiedlichen Charaktere im Verkauf bilden den Einstieg ins Thema und zeigen ihre jeweiligen Herausforderungen. Die sogenannten Archetypen reichen von der Reflektierten über den Umtriebigen bis zum Wellenreiter. Der Leser begleitet sie auf ihrer Entwicklung hin zur Macherin und zum Macher.

2. Entscheidungsprozesse in Unternehmen verstehen

Wer mit Entscheidern im Unternehmen spricht, verkauft erfolgreicher und schneller. Entscheider haben eine andere Perspektive und klare Sicht. Dafür braucht es Kontakt auf Augenhöhe. Viele Verkäufer haben aber genau davor Angst und kontaktieren stattdessen die Fachebene. Der größte Fehler im Verkauf.

3. Die richtigen Kunden finden und ansprechen

Wie wähle ich frühzeitig die passenden Unternehmen und Kontaktpersonen aus? Wie nutze ich Zeit und Ressourcen möglichst effektiv? Welche Informationen sind im Vorfeld relevant und wie beschaffe ich sie? Die Antworten gibt es in diesem Kapitel.

4. Entscheidungsträger für das erste Gespräch gewinnen

Der Türöffner heißt Relevanz. Der persönliche Kontakt vor Ort schafft langfristiges Vertrauen. Der Autor erteilt eine Absage an ineffiziente digitale Alternativen, lässt uns tote Pferde erkennen und erfolgreich absteigen.

5. Entscheidungsträger zum nächsten Schritt führen

Stellen Sie die Bedürfnisse Ihrer Gesprächspartner in den Mittelpunkt, bevor Sie Lösungen anbieten. Lernen Sie, wie ein maßgeschneiderter Ansatz ohne Verkaufsdruck zu langfristigen Kundenbeziehungen und erfolgreichen Abschlüssen führt.

6. In der Begegnung mit Kunden lernen wir am meisten

Das eigentliche Gold: der persönliche Austausch mit unseren Kunden. Vor allem dann, wenn es nicht so läuft, wie geplant. In diesen Begegnungen lernen wir, was unser Gegenüber erwartet und was wir ändern müssen, um erfolgreich proaktiv zu verkaufen.

Patrick Utz ist bekannt aus

Die Unverbindlichkeit im digital Kontakt (HORIZONT), Chancereiche Herausforderung / Zwischen Orakel und Punktlandung (SALES EXCELLENCE MAGAZIN), Ran an den Mittelstand (STARTINGUP), Kundengewinnung in der Krise (HANDELSZEITUNG), Unternehmensgeschichte (WIR MAGAZIN).



Über den Autor

Patrick Utz ist Vertriebs-
experte und Sales-Trainer.
Aufgewachsen in einer Unter-
nehmerfamilie versteht Utz
wie kein Zweiter, aktiv neue
Kunden zu gewinnen und
den eigenen Betrieb gezielt
zu entwickeln.

Der Ökonom ist Autor von
«Verkauf. Schlau. Machen.»
(Murmann Verlag). Zu seinen
Kunden gehören Konzerne
und KMUs im DACH-Raum
sowie die drei großen
Schweizer Universitäten St.
Gallen, Zürich und ETH Zürich.

Der Extremsportler lief als er-
ster Schweizer den Marathon
am Nordpol. Es folgten
«Adventure-Races» in Island,
Skandinavien und Schottland.

Weitere Informationen:

patrickutz.com/patrick-utz