



## INHALT

Foreword by Dan Roam.....	7
Vorwort von Andreas J. Wagner .....	8
Einleitung.....	9
Aufbau des Buches .....	10
<b>1 Visualisieren neu entdecken .....</b>	<b>13</b>
Die Geschichte des Visualisierens und der Schrift – Wie Wissen weitergegeben wird.....	17
Die Irrwege der heutigen Kommunikation im Business – Wie unterscheiden sich Monolog und Dialog? .....	24
Standard-Vertrieb vertreibt Kunden – Warum wir umdenken müssen....	32
<b>2 Gedanken strukturieren und Zeichen setzen .....</b>	<b>41</b>
Bilder formen Realitäten – Die Macht der Bilder.....	42
Von der Hand in den Verstand und andersherum – Wie Sie mit Bildern kommunizieren.....	52
Typengerecht visualisieren – Wie Sie Gedanken zu Bildern formen .....	64
Bildern Struktur geben – Wie Sie richtig mit Layouts, Farben, Schriften arbeiten.....	75
<b>3 Visual Selling® entlang des Vertriebszyklus .....</b>	<b>93</b>
DISCOVERY I: Beginnen Sie, Ihre Kunden zu verstehen – Warum Zuhören vor dem Präsentieren kommt .....	95
DISCOVERY II: Wechseln Sie vom Monolog zum Dialog – Warum Bilder Katalysatoren für den Austausch sind .....	109
PRESENTATION I: Präsentieren Sie einen Nutzen, sodass er unter die Haut geht – Wie Sie bedeutsame Bilder kreieren .....	125
PRESENTATION II: Visuelle Geschichten erzählen Warum Bilder Spannung im Kundengespräch erzeugen.....	154
CLOSING: Ziehen Sie einen Schlusstrich und schließen Sie ab – Wie Sie das Gespräch führen und Fakten visuell darstellen.....	171
<b>4 Visual Selling® goes digital .....</b>	<b>187</b>
Vertriebsmeetings im digitalen Raum – Wie Sie auch virtuell alle an einen Tisch bekommen .....	190
Ihre Wirkung entscheidet – Wie Sie Ihrem digitalen Auftritt einen Kick geben.....	194
Professionell auftreten in Online-Meetings.....	195
Das Licht.....	198
Hintergrund und Hintergrundgeräusche .....	199
Der sichtbare Bereich.....	199
Die passende Kleidung .....	200



<b>Von Tablet-PC, Webcam und Co. – Wie Sie neue Technologien für sich nutzen .....</b>	<b>201</b>
Apps.....	204
Stifte .....	205
Webcam.....	206
Dokumentenkamera .....	206
Konferenzkamera.....	206
Charakteristik.....	207
Bauweise.....	207
Headset oder Standgeräte.....	208
Die Qualität prüfen.....	208

## **5 Die Visual Selling Community ..... 209**

<b>Nachhaltig Wissen erwerben – Warum Sie jetzt weitermachen sollten .....</b>	<b>210</b>
<b>Gemeinsam Kundennutzen visualisieren – Warum die Visual Selling Community Sie unterstützen kann.....</b>	<b>211</b>
<b>Nächste Schritte – Wie Sie das neue Wissen in Ihrer Organisation etablieren können .....</b>	<b>212</b>
Visual Selling®-Kurse.....	212
Bücher.....	214
Unsere momentanen Lieblings-Apps .....	215

<b>Über die Autoren.....</b>	<b>217</b>
<b>Nachwort und Danksagung .....</b>	<b>218</b>
<b>Anmerkungen.....</b>	<b>221</b>
<b>Literaturverzeichnis.....</b>	<b>222</b>
<b>Index.....</b>	<b>223</b>