

# The Challenger Sale

Kunden herausfordern und erfolgreich überzeugen

Bearbeitet von  
Matthew Dixon, Brent Adamson

1. Auflage 2015. Buch. 288 S. Gebunden  
ISBN 978 3 86881 585 6

Wirtschaft > Wirtschaftswissenschaften: Allgemeines > Wirtschaftswissenschaften:  
Sachbuch und Ratgeberliteratur

Zu [Leseprobe](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung [beck-shop.de](http://beck-shop.de) ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Matthew Dixon | Brent Adamson

# The Challenger Sale

Kunden herausfordern und erfolgreich  
überzeugen

Übersetzung aus dem amerikanischen Englisch von  
Jordan T. A. Wegberg

**REDLINE** | VERLAG

© des Titels »The Challenger Sale« von Matthew Dixon und Brent Adamson  
(978-3-86881-585-6)

2015 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München  
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

# Inhalt

<b>Vorwort .....</b>	<b>7</b>
<b>Einleitung: Überraschender Blick in die Zukunft .....</b>	<b>17</b>
<b>1. Die Entwicklung des Lösungsverkaufs .....</b>	<b>21</b>
<b>2. Der Challenger (Teil 1): Ein neues Modell für Spitzenleistungen .....</b>	<b>31</b>
<b>3. Der Challenger (Teil 2): Übertragung des Modells auf das Mittelfeld .....</b>	<b>51</b>
<b>4. Den Unterschied vermitteln (Teil 1): Warum es auf neue Einsichten ankommt .....</b>	<b>70</b>
<b>5. Den Unterschied vermitteln (Teil 2): Wie man erkenntnisorientierte Gespräche aufbaut .....</b>	<b>97</b>
<b>6. Maßgeschneidert auf Wirkung .....</b>	<b>143</b>
<b>7. Die Führung im Verkaufsprozess .....</b>	<b>165</b>
<b>8. Der Vorgesetzte und das Challenger-Selling-Modell .....</b>	<b>193</b>
<b>9. Erfahrungen der frühen Anwender .....</b>	<b>231</b>
<b>Nachwort: Herausforderung jenseits des Verkaufs .....</b>	<b>255</b>
<b>Danksagungen .....</b>	<b>267</b>

<b>Anhang A: Auszug aus dem Challenger-Coaching- Leitfaden .....</b>	<b>275</b>
<b>Anhang B: Selbstdiagnose Verkaufsstil .....</b>	<b>278</b>
<b>Anhang C: Leitfaden für die Einstellung von Challengern: Schlüsselfragen für das Bewerbungsgespräch .....</b>	<b>281</b>
<b>Stichwortverzeichnis .....</b>	<b>287</b>