

Josh Gordon

Die Macht des Kunden - und wie Sie ihn trotzdem kriegen

17 Wege zur langfristigen Partnerschaft

Deutsch von Birgit Hecker und Birgit Wünsch



Inhaltsverzeichnis

| | |
|------------|----|
| Vorwort | 7 |
| Einführung | 11 |

Kunden motivieren

| | |
|---|------------|
| 1. Entwickeln Sie eine gemeinsame Vision | 17 |
| 2. Werden Sie zu einer Informationsquelle | 29 |
| 3. Schaffen Sie eine Vertrauensbasis | 43 |
| 4. Verkaufen Sie Ihre Marke | 59 |
| 5. Erzeugen Sie Loyalität | 75 |
| 6. Lösen Sie die Probleme Ihrer Kunden | 87 |
| 7. Teilen Sie Ihre Ideen mit | 99 |
| 8. Verkaufen Sie Werte | 113 |
| 9. Nutzen Sie Netzwerke | 127 |
| 10. Bauen Sie Beziehungen auf | 141 |
| 11. Bieten Sie zusätzlichen Wert | 155 |
| 12. Fördern Sie Partnerschaften | 167 |
| 13. Verkaufen Sie Systeme | 177 |
| 14. Bieten Sie besondere Erlebnisse | 185 |
| 15. Positionieren Sie Ihr Produkt gegenüber den Wettbewerbern | 197 |
| 16. Legen Sie Beweise vor | 211 |
| 17. Erläutern Sie die Kosten | 225 |
| Nachwort: Meine Top Ten - Die zehn wichtigsten Lektionen | 235 |
| Anhang: Ihre Kunden verändern sich ... und Sie? | 239 |
| Literaturverzeichnis | 255 |
| Der Autor | 256 |