



# The Challenger Sale: Kunden herausfordern und erfolgreich überzeugen

*Matthew Dixon, Brent Adamson*

 **Download**

 **Online Lesen**

**The Challenger Sale: Kunden herausfordern und erfolgreich überzeugen**

Matthew Dixon, Brent Adamson

 [Download The Challenger Sale: Kunden herausfordern und erfolgreich  
...pdf](#)

 [Online Lesen The Challenger Sale: Kunden herausfordern und erfolgr  
...pdf](#)

# **The Challenger Sale: Kunden herausfordern und erfolgreich überzeugen**

*Matthew Dixon, Brent Adamson*

**The Challenger Sale: Kunden herausfordern und erfolgreich überzeugen** Matthew Dixon, Brent Adamson

## Downloaden und kostenlos lesen **The Challenger Sale: Kunden herausfordern und erfolgreich überzeugen** Matthew Dixon, Brent Adamson

---

288 Seiten

Pressestimmen

"Wie Sie Ihre Verkäufer zu 'Challengern' machen

Gibt es den idealen Verkäufer-Typus? Während zahllose Unternehmen weltweit über die 'Sales-Skills' rätseln, melden Matthew Dixon und Brent Adamson in ihrem gemeinsamen Buch 'The Challenger Sale' einen 'Treffer'. Anhand von weitreichenden Studien mit bis zu 50.000 Vertriebsleitern haben die Mitarbeiter des amerikanischen Technologieunternehmens CEB herausgefunden, dass der 'Challenger' die besten Quoten liefert. Der Challenger ist einer von fünf idealtypischen Verkäufern, die jede Vertriebsabteilung weltweit im eigenen Team hat. Was ihn vom Durchschnittsverkäufer positiv abhebt und vor allem, wie Unternehmen mehr 'Challenger' ins Team holen (die passenden Leute einstellen oder vorhandene Verkäufer upgraden), darum geht es in dem Buch.

Arbeiter, Wölfe, Problemlöser, Beziehungspfleger und Challenger

Auf insgesamt 'fünf Verkäuferprofile' kommen Sie auch, wenn Sie gedanklich Ihr Team durchgehen. Da ist der brave 'Arbeiter', der gerne zusätzliche Arbeit schluckt, der 'Beziehungspfleger', der mit jedem gut zurechtkommt, der 'einsame Wolf', der seinen Instinkten selbstbewusst folgt, der detailfixierte 'Problemlöser' und eben der Challenger, die Diva, schwer zu führen, diskussionsfreudig und bisweilen dominant, aber ein 'exzellenter Kundenkenner'- das beste Pferd im Stall, wenn es um Umsatz und Abschlüsse geht.

Maßschneidern und Führen

'Wenn Sie keine Challenger aufbauen oder einstellen, laufen Sie Gefahr, mit zunehmender Komplexität Ihrer Angebote leer auszugehen' schreiben Dixon und Adamson und gehen im Anschluss nicht nur der Frage nach, was diesen Typus ('durchsetzungsfähig, kundenorientiert') von den anderen Verkäufern positiv abhebt, sondern auch, wie sich Mitarbeiter coachen und führen lassen. Im gleichen Zuge stellen sie dar, wie Manager die Rollen und Kommunikationswege im Team neu verteilen, um bestmögliche Ergebnisse zu erzielen. Anhand zahlreicher Fallbeispiele erläutern die Autoren, dass vor allem die maßgeschneiderte Gewaltenteilung aus Verkaufen, Coaching und Verantwortung im Sales-Business zu den gewünschten Zahlen und Zielen führt.

Management-Journal - Fazit: Das von Dixon und Adamson entworfene 'Challenger Selling Modell' ist eine systematische Bestandsaufnahme erfolgreicher Verkaufsstrategien in mittleren und großen Unternehmen. Das Wissen um den Erfolg der 'Challenger' macht im Vertrieb den Unterschied zwischen passablen und sehr guten Verkäufern. Vor allem Teamleiter sollten das Buch lesen. (Oliver Ibelshäuser, [www.Management-Journal.de](http://www.Management-Journal.de)) Kurzbeschreibung

Gibt es ein Rezept für Verkaufserfolg? Die meisten Führungskräfte im Vertrieb verweisen hier zuerst auf eine gute Kundenbeziehung – und sie liegen falsch damit. Die besten Verkäufer versuchen nicht nur einfach eine gute Beziehung zu ihren Kunden aufzubauen – sie stellen primär die Denkweisen und Überzeugungen ihrer Kunden in Frage.

Basierend auf einer umfassenden Studie mit mehreren tausend Vertriebsmitarbeitern in unterschiedlichen Branchen und Ländern, zeigt „The Challenger Sale“, dass das klassische vertriebliche Vorgehen mit dem Aufbau von Beziehungen immer weniger funktioniert, je komplexer die Lösungen sind. Doch wie unterscheiden sich Fertigkeiten, Verhaltensweisen, Wissen und Einstellung der Spitzenverkäufer vom Durchschnitt? Die Studie zeigt deutlich, dass die Verhaltensweisen, die den Challenger so erfolgreich

machen, replizierbar und strukturiert vermittelbar sind. Die Autoren erklären, wie fast jeder Verkäufer, ausgestattet mit den richtigen Werkzeugen, diesen Ansatz erfolgreich umsetzen kann und so höhere Kundenbindung und letztendlich mehr Wachstum generiert. Das Buch ist eine Quelle der Inspiration und hilft dem Leser, sein Profil als Vertriebler zu analysieren und gezielt zu verändern, um am Ende kreativer und besser zu sein. Über den Autor und weitere Mitwirkende

Matthew Dixon ist Executive Director bei CEB und verantwortet das CEB Sales Leadership Council und das CEB Customer Contact Leadership Council, welche weltweit mehr als 1000 Vertriebs- und Kundendienst-Organisationen unterstützen. Darüber hinaus ist er Mitglied des globalen CEB-Research-Teams und hat in dieser Funktion zahlreiche Studien zu Kundenservicestrategien und Vertriebsproduktivität begleitet. Brent Adamson ist Managing Director der Executive Advisory Services des CEB Sales Leadership Council und CEB Marketing Leadership Council. Er blickt auf über 20 Jahre Erfahrung im Bereich Research, Training und als Moderator zurück. Darüber hinaus verfasst er regelmäßig Beiträge zum Thema Vertrieb für CEB Sales sowie den Harvard Business Review Blog.

Download and Read Online The Challenger Sale: Kunden herausfordern und erfolgreich überzeugen  
Matthew Dixon, Brent Adamson #AMSKNGWITVJ

Lesen Sie The Challenger Sale: Kunden herausfordern und erfolgreich überzeugen von Matthew Dixon, Brent Adamson für online ebookThe Challenger Sale: Kunden herausfordern und erfolgreich überzeugen von Matthew Dixon, Brent Adamson Kostenlose PDF d0wnl0ad, Hörbücher, Bücher zu lesen, gute Bücher zu lesen, billige Bücher, gute Bücher, Online-Bücher, Bücher online, Buchbesprechungen epub, Bücher lesen online, Bücher online zu lesen, Online-Bibliothek, greatbooks zu lesen, PDF Beste Bücher zu lesen, Top-Bücher zu lesen The Challenger Sale: Kunden herausfordern und erfolgreich überzeugen von Matthew Dixon, Brent Adamson Bücher online zu lesen. Online The Challenger Sale: Kunden herausfordern und erfolgreich überzeugen von Matthew Dixon, Brent Adamson ebook PDF herunterladenThe Challenger Sale: Kunden herausfordern und erfolgreich überzeugen von Matthew Dixon, Brent Adamson DocThe Challenger Sale: Kunden herausfordern und erfolgreich überzeugen von Matthew Dixon, Brent Adamson MobipocketThe Challenger Sale: Kunden herausfordern und erfolgreich überzeugen von Matthew Dixon, Brent Adamson EPub