

Inhalt

Vorwort: Akquise in modernen Zeiten	6
1. Akquisitionsziele aus der Lebensvision ableiten	9
Der KAP-Erfolgskreis	10
Hängen Sie Ihre Ziele höher	12
Das „emotionale Warum“	14
Ziele in sieben Schritten definieren	16
2. Akquisitionsplan erstellen	21
Keine Akquisition ohne Plan	22
Akquisitionsprozess in systematische Teilschritte zerlegen	23
Sich zur Aktivität verpflichten	29
3. Akquisitions-Power auf die Straße bringen	33
Energiequellen anzapfen	34
T.U.N.: Einfach beginnen	37
Innovative Ideen für den Erstkontakt	41
Mit der LPPL-Strategie Kunden gewinnen	51
Eigene Leistungen anerkennen	54

4. Akquisitions-Potenziale aktivieren und erweitern	59
Stolpersteine aus dem Weg räumen	60
Kundenansprache optimieren	64
Weiterempfehlung herausfordern	77
5. Erfolgskontrollen durchführen	81
Aktivitäten und Erfolge überprüfen	82
Von der Erfolgskontrolle zum konkreten Tun – die EPAs	83
Fast Reader	88
Weiterführende Literatur	93
Der Autor	94
Register	95