

Inhalt

Warum gerade jetzt dieses Buch?	5
--	----------

MS Teams & Co. – Die richtigen Werkzeuge zum richtigen Zeitpunkt	7
---	----------

■ Hightech & Human Touch: So nutzt du Videotools richtig	8
■ Videoverkaufsgespräche – Mythen, Missverständnisse und knallharte Fakten	10
■ Online oder Präsenz? Die goldene Regel für deine Meetings	19
■ Das KAVA-Prinzip – dein Fahrplan für digitalen Verkaufserfolg	26

Das Einmaleins der Technik	29
-----------------------------------	-----------

■ Der Technik-Check vorab	30
■ Videotools im Vergleich: Welches passt zu dir?	32

MicroHacks für maximalen Erfolg und minimalen Stress 33

- Digitale Gespräche – deine Taktik zählt 34
- Vorbereitung auf das einzelne Gespräch 48
- Dein Auftritt. Deine Wirkung. Dein Erfolg. 66
- Gesprächsführung und -kontrolle im digitalen Raum 81
- Nach dem Meeting ist vor dem Meeting 100

Scan your Skills – Werde zum digitalen Verkaufstar 109

- Selbsttest: Meine Stärken und Potenziale 110
- Die ultimative Checkliste für erfolgreiche
Videoverkaufsgespräche 112
- Abschließende Worte 115
- Literatur 118
- Stichwortverzeichnis 121