

Inhaltsangabe

<i>Titel</i>	<i>Track</i>
Buchtitel	1
Vorwort	2
Kapitel 1 - Die Vorbereitung	3
1.1 Die Motivation Warum Deine innere Einstellung entscheidend für Deinen Erfolg im Verkauf ist	4
1.2 Feuer frei Warum Du für Dein Angebot nicht zu sterben brauchst, aber dafür brennen musst.....	5
1.3 Vergiss das Produkt - DU bist das Produkt Warum Du nur mit eigenen Stärken ein Produkt verkaufst.....	6
1.4 Die „suboptimale Erscheinung“ Warum Dein Erfolg bei der Farbe Deiner Socken beginnt	7
1.5 Telefon, Kalender, Ausstrahlung Was Du für einen Termin brauchst – und was Du wirklich brauchst	8
1.6 Es gibt kein Blamieren Warum Du Fehler machen musst, um besser werden zu können	9
Kapitel 2 - Die Kontaktphase	10
2.1 Lachen Die kürzeste Verbindung zwischen zwei Menschen	11

2.2	Der erste Eindruck	
	Wie Du in Sekundenbruchteilen den Kunden für Dich gewinnst – oder in die Flucht schlägst	12
2.3	Erst ankommen, dann reden	
	Was eine gute Begrüßung ausmacht	13
2.4	Reden ist gut, Wirken ist besser	
	Die drei Bestandteile Deiner Ausstrahlung.....	14
2.5	Schön, dass ich da bin	
	Wie Du mit Deiner Körpersprache authentisch bleibst.....	15
	Kapitel 3 - Die Gesprächseröffnung	16
3.1	Die Insel des Kunden	
	Wie es gelingt, Deinen Interessenten auf emotionaler Ebene zu öffnen.....	17
3.2	Sprich „kundisch“	
	Warum es wichtig ist, die Sprache des Kunden zu sprechen, damit er Dich versteht	18
3.3	Man-fred muss draußen bleiben	
	Warum Du nie das Wörtchen „man“ verwenden solltest	19
3.4	Da oben wird nichts verkauft	
	Warum Du als Schöngest nichts erreichst, dafür mit Klartext umso mehr.....	20
	Kapitel 4 - Die Bedarfsanalyse	21
4.1	Sprich nicht zu viel, schweig nicht zu wenig	
	Was wir überhaupt bewusst im Kopf behalten können	22

4.2	Wer fragt, der führt	
	Wie Du gute Fragen stellst, so dass Dein Erfolg beim Kunden nicht in Frage steht	24
4.3	Von der offenen Frage bis zur Aktivierungsfrage	
	Über die verschiedenen Frage-Formen.....	25
4.4	Hören ist nicht gleich Verstehen	
	Über aktives Zuhören und warum ein Lob nicht schadet	28
	Kapitel 5 - Die Nutzenargumentation	29
5.1	USP? Du bist Dein USP!	
	Wie Du es schaffst, dass Dein Kunde Dein Produkt nur bei Dir bekommen will	30
5.2	DAS hat nur er davon!	
	Warum der individuelle Nutzen für Deinen Interessenten am wichtigsten ist	31
5.3	Kurz, knapp, konkret, sexy	
	Wie Du Mehrwerte mit Leben füllst und den Kunden zum Denken anregst	32
5.4	Der Werkzeugkoffer in Deinem Kopf	
	Wie Du jederzeit gute Argumente parat hast	33
	Kapitel 6 - Einwände & Vorwände	34
6.1	Wer will, sucht Wege – wer nicht will, sucht Gründe	
	So unterscheidest Du Einwände von Vorwänden	35
6.2	Nimm's nie persönlich	
	Über die wesentlichen Regeln für den Umgang mit Einwänden	36

6.3	Von der bedingten Zustimmung bis zur Judo-Methode	
	Die verschiedenen Arten im Umgang mit Einwänden	37

Kapitel 7 - Der Abschluss

38

7.1	Win-Win ist King	
	Warum Du stets die optimale Lösung für beide Seiten anstreben solltest	39
7.2	Dein Kunde ist König, aber Du bist nicht sein Untertan	
	Warum es wichtig ist, sich auf Augenhöhe zu bewegen	40
7.3	Der Schnelldurchlauf	
	So fasst Du die Vereinbarung mit Deinem Kunden effektiv zusammen	41
7.4	Auf Wiederschön!	
	Wie Du dafür sorgst, dass Dein Kunde Dich in positiver Erinnerung behält	42

Kapitel 8 - Ausblicke & Impulse.....

43

8.1	Feedback in eigener Sache	
	Wie Du Dich selbst überprüfen und optimieren kannst	44
8.2	Übung macht den Meisterverkäufer	
	Wie Du Deine Frage-Technik und Deine Nutzenargumente trainieren kannst	45
8.3	Carpe Daimler	
	Nutze die Fahrt: Wie Du auf dem Weg zum Kunden Deine Erfolgchancen vergrößern kannst.....	46