

Inhaltsverzeichnis

| | |
|---|-----|
| Vorwort | 6 |
| Die EASY! -Norm – Eine Einführung | 8 |
| EASY! -Sales-Kompetenz 1: »Einstellung und Motivation« | 18 |
| EASY! -Sales-Kompetenz 2: »Zielsetzung und Organisation« | 30 |
| EASY! -Sales-Kompetenz 3: »Akquisition« | 42 |
| EASY! -Sales-Kompetenz 4: »Kundenbeziehung aufbauen« | 54 |
| EASY! -Sales-Kompetenz 5: »Neugierde wecken und halten« | 66 |
| EASY! -Sales-Kompetenz 6: »Die richtigen Fragen stellen« | 78 |
| EASY! -Sales-Kompetenz 7: »Präsentation« | 90 |
| EASY! -Sales-Kompetenz 8: »Verhandlungsführung« | 102 |
| EASY! -Sales-Kompetenz 9: »Commitment und Abschluss« | 114 |
| EASY! -Sales-Kompetenz 10: »Referenzen und Weiterempfehlungen« | 126 |
| Ab in die EASY! -Umsetzung! | 138 |
| Autor und Illustrator | 142 |