

Inhalt

Vorwort von Nina Ruge.....	6
Auf ein Wort	7
Einstellung: Was Verkaufen zum Verkaufen macht	13
Strickmuster: Was jeder Verkäufer über seine Kunden wissen sollte.....	29
Spiegelblick: Was glauben Sie eigentlich, wer Sie sind?	47
Kundenbild: Man muss Menschen mögen	63
Geistesblitz: Psychologie für neue Hardseller.....	81
Eins im Blick: die Kunst des Fokussierens	95
Kimme und Korn: Was wollen Sie eigentlich?	113
Kopfarbeit: Denken vor dem Erstgespräch.....	127
Anglerlatein: die richtige innere Haltung für die Akquise .	141
Wertsache(n): hinter Preis und Leistung stehen	153
Nein: Noch Ein Impuls Nötig	171
Ecke von rechts: Standards, wenn's kritisch wird	183
Abschluss: Sauber bleiben	195
Die Zukunft: Das neue Verkaufen in digitalen Zeiten	203
Videobeweis: Remote Sales ist gekommen, um zu bleiben!	219
Foul: Was ist, wenn plötzlich nichts mehr geht?.....	227
Über den Autor.....	234