

Inhalt

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