

Aus dem Inhalt:

Vorwort	5
Einleitung	11
Dank	14
1. Was nützt es mir, verkaufen zu können?.....	16
2. Was ist verkaufen eigentlich?.....	19
3. Die erforderliche Kommunikation.....	26
4. Das Inselmodell	39
5. Die Sprache	43
6. Wie spreche ich richtig?	48
7. Technik oder Methode?	54
8. Souveräne Gesprächsführung.....	57
9. Ziele erreichbar gemacht	70
10. Aller Anfang Die vorausschauende Planung	75
11. Werdegang des Kaufinteressenten zum Kunden	80
12. Die Terminplanung und –vereinbarung	85
13. Die richtungsweisende Gesprächseinleitung	96
14. Aufbau von Vertrauen	100
15. Die geschickte Eröffnungsfrage	105
16. Die umfassende Bedarfsermittlung	107
17. Die Bedarfsbestätigung des Interessenten	118
18. Die Präsentationsvorbereitung	121
19. Die genau dosierte Produktinformation	125

20.	Die Lösungs- und Nutzenakzeptanz	131
21.	Das individuelle Angebot	135
22.	Der Preis	140
23.	Das Preisgespräch – oder die Wertvermittlung	144
24.	Kaufsignale entdeckt und genutzt	158
25.	Der Abschluss	161
26.	Berechtigter Einwand oder irreführender Vorwand .	167
27.	Die Behandlung von Vorwand und Einwand	171
28.	Preiserhöhungen erfolgreich durchsetzen.....	175
29.	Spezifische Fragen im Verkaufsgespräch	190
30.	Besonderheiten bei mehreren Entscheidern	195
31.	Die einzelnen Phasen des Verkaufs der	199
	SALES-EXPERTS-Vertriebsmethode	
32	Checklisten	200
33.	Schlusswort	210