

## 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 Inselmodel .....	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