

# Inhalt

<b>1</b>	<b>Widmung .....</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>Vorwort Maximilian Wolf .....</b>	<b>11</b>
<b>3</b>	<b>Einleitung .....</b>	<b>15</b>
<b>4</b>	<b>Der Weg zum erfolgreichen Verkäufer .....</b>	<b>19</b>
	<b>Mein Weg zum Top-Verkäufer</b>	<b>19</b>
	<b>Das richtige Produkt finden</b>	<b>25</b>
	<b>Verkaufen kann man lernen – mit der richtigen Bereitschaft</b>	<b>30</b>
	<b>Warum die meisten im Vertrieb scheitern</b>	<b>35</b>
	<b>Es ist eine Sache, etwas zu wissen. Die andere, es auch zu tun</b>	<b>40</b>

<b>5</b>	<b>Dein Warum bestimmt Deinen Erfolg beim Verkaufen .....</b>	<b>43</b>
	<b>Hinterfrage Deine Glaubenssätze</b>	<b>51</b>
	<b>Rückschläge sind Teil des Verkäuferalltags</b>	<b>53</b>
<b>6</b>	<b>Der Werkzeugkasten des Profi-Verkäufers .....</b>	<b>59</b>
	<b>Mach Dich zur Marke</b>	<b>59</b>
	<b>Der Ablauf eines professionellen Verkaufsprozesses</b>	<b>64</b>
	<b>Der Ablauf des Verkaufsgesprächs</b>	<b>69</b>
	<b>Die Einwandbehandlung</b>	<b>78</b>
	<b>Einwände vorwegnehmen</b>	<b>82</b>
	<b>Leitfaden für das Verkaufsgespräch</b>	<b>85</b>
	<b>Schlagzahl geht vor Schlagkraft</b>	<b>90</b>
	<b>So kommst Du zum Abschluss</b>	<b>94</b>
	<b>Warum Du ein gutes Netzwerk brauchst</b>	<b>96</b>
<b>7</b>	<b>Die unterschiedlichen Perspektiven beim Verkauf verstehen .....</b>	<b>103</b>
	<b>Dein Gegenüber verstehen und verstanden werden</b>	<b>103</b>
	<b>Alles beginnt mit dem Warum</b>	<b>107</b>
	<b>Die Rolle des Maklers</b>	<b>111</b>

<b>8</b>	<b>Vertrieb ohne Marketing geht nicht .....</b>	115
	<b>Du musst am Markt sichtbar werden</b>	115
	<b>Vertrauen durch Sichtbarkeit</b>	120
	<b>Social Media</b>	123
	<b>Sichtbarkeit kannst Du Dir kaufen</b>	128
<b>9</b>	<b>Der Verkaufsprozess .....</b>	133
	<b>Akquise: Anfragen generieren und auf potenzielle Kunden zugehen</b>	133
	<b>Terminieren</b>	136
	<b>Follow-Up – Die Macht der Wiederholung</b>	139
	<b>Verkauf</b>	142
	<b>Aftersales</b>	144
<b>10</b>	<b>Langfristiger Erfolg im Vertrieb .....</b>	149
	<b>Die richtigen Entscheidungen treffen</b>	149
	<b>Umgang mit Neid</b>	153
	<b>Umgang mit Erfolg</b>	156
	<b>Hungrig bleiben</b>	160
	<b>Dein Weg zum Topverkäufer</b>	162
<b>11</b>	<b>Danksagung .....</b>	163
<b>12</b>	<b>Über den Autor .....</b>	165