

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

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