

Inhalt

Vorwort	6
1. Erfolgsfaktoren für die Neukunden-Gewinnung	9
Hauptsache, die Einstellung stimmt	9
Verkäuferische Fähigkeiten entwickeln	14
Die richtigen Strategien wählen	16
2. Mailings – Kunden per Post gewinnen	19
Briefe zu „schriftlichen Verkäufern“ machen	19
22 goldene Tipps für den erfolgreichen Werbebrief	23
Mailings professionell nachfassen	31
3. Mit dem Internet zu neuen Kunden	35
XING – Neukundenkontakte fast zum Nulltarif	35
Die professionelle Website	40
4. Empfehlungsmarketing	47
Passives und aktives Empfehlungsmarketing	47
Denkblockaden auflösen	51
Empfehlungsmarketing in 7 Schritten	53

5. Telefonakquise – wie sie heute funktioniert	61
Professionelle Vorbereitung	61
Richtiger Umgang mit Gatekeepern	66
Die Gesprächseröffnung – von Beginn an	
Interesse wecken	69
Souverän mit Einwänden umgehen	72
6. Der Direktbesuch bei Neukunden	77
Wann sich Direktbesuche für Sie lohnen	78
Einen positiven Ersteindruck erzielen	79
Der überzeugende Gesprächseinstieg	82
Fast Reader	88
Der Autor	94
Weiterführende Literatur	95
Register	96