

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 |