

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	9
1 Verkaufen mit dem S.M.A.R.T.-Selling-System	11
1.1 Ehrliches Verkaufen – das »JA« zum Menschen	11
1.2 Mit Leichtigkeit zum Verkaufsabschluss	12
1.3 Was ist das Geheimnis des S.M.A.R.T.-Selling-Systems?	13
1.4 Was macht einen guten S.M.A.R.T.-Seller aus?	16
2 Die Persönlichkeitsmarke Lucio Liuzzo – verkaufen mit Leidenschaft	19
2.1 Vom Verkäufer zur Eigenmarke	19
2.2 Das Persönlichkeitsprofil	21
2.3 Das Alleinstellungsmerkmal	23
3 Die Kunst der »bella figura«	27
3.1 Gepflegte Eleganz auf der ganzen Linie	27
3.2 Das äußere Erscheinungsbild	29
3.3 Zumutung Veränderung? – Was genau passt zu mir?	31
4 Die Verkäufer-DNA	33
4.1 Heiteres Beruferaten – Was bin ich?	33
4.2 Wer bin ich? Was steckt überhaupt in mir?	36
5 Verkäufertypen	41
5.1 Produktverkäufer	42
5.2 Preisverkäufer	44
5.3 Strahlemann-Beziehungsverkäufer	46
5.4 Potenzialverkäufer	49
5.5 Der Topverkäufer	50
6 »Be water, my friend« – Unterrichtsstunde bei Bruce Lee	53
6.1 Von Strategien, Bordsteingesprächen und Kung-Fu	53
6.2 Der richtige Kick – Gelerntes wird Reflex	57
6.3 Die freie Wildbahn	59
7 Die richtige Sprache sprechen	61
7.1 Du bist, wie du sprichst – und umgekehrt	61
7.2 Mehr als nur Worte	63

8	Gedächtnis-Hacking	67
8.1	Strukturen gegen das Vergessen	67
8.2	Die Gesichtsliste	68
8.3	Die Körperliste	70
8.4	Die Körperroutenstrategie	72
8.5	Gefühle als Gedächtnisverstärker	74
9	»Disciplina« und Ausdauer	77
9.1	Von Überraschungseiern und Marshmallows	77
9.2	Persönliche Sales-Rituale	78
10	Die Kunst, Kunden für sich zu gewinnen	81
10.1	Der Vorsprung des Kunden	81
10.2	Meister der Beobachtung und Intuition	82
10.3	Der erste Eindruck – Kundentypen	85
10.4	Die Klischeefalle	87
10.5	Sich in Geduld üben	88
11	Etwas charmanter? – Wer entscheidet am Ende wirklich?	97
11.1	Empathie statt Stereotype	97
11.2	Erkennen, was es braucht – <i>Fortissimo</i> oder <i>piano piano</i> ?	99
11.3	Die Firewall – Der geheime Zugangscode	101
11.4	Die Frau des Unternehmers	103
12	Menschen mögen – Echtes Interesse am Kunden	107
12.1	Der Gesprächsrhythmus	107
12.2	Der Flirt – mit Persönlichkeit punkten	108
12.3	Persönliche Grenzen setzen	109
12.4	Wertschätzung und Komplimente	110
13	Abenteuer Akquise	115
13.1	Mut zum Erstkontakt	115
13.2	Anrufen lohnt sich	116
13.3	Im »Wofür« steckt die Kraft	118
13.4	Gierig auf den Tag – in Fahrt kommen	120
13.5	Magic Moment: Die Lust des Gewinners	122
14	Erfolgsrezepte mit Geling-Garantie?	123
14.1	Gute Vorsätze und Stolpersteine	123
14.2	Wenn ..., dann ... – realistisch mit S.M.A.R.T. voran	124
15	Bewusst entschleunigen	129

15.1	Der Wahrheit ins Auge blicken	129
15.2	Eigenverantwortung und bewusste Selbstfürsorge	131
16	Grazie – Das S.M.A.R.T.-Selling-System	133
	Nachwort	137
	Der Autor	139