

INHALT

1.	EINLEITUNG	9
1.1	Warum DABS-Verkauf?	9
1.2	Was ist DABS-Verkauf?	14
2.	GRUNDSÄTZLICHES	20
2.1	Die 10 Grundsätze zur Kundenverblüffung	20
2.2	Die innere Einstellung	22
3.	DIE VORBEREITUNGEN	34
4.	KONKRETE AKTIONEN	36
4.1	Rechnungen & Mahnungen	36
4.2	Geburtstagsanschriften	46
4.3	Namenstagsanschriften	70
4.4	Kundenanschriften	72
4.4.1	Weihnachten	72
4.4.2	Silvester	98
4.4.3	Neujahr	100
4.4.4	Event	103
4.4.5	Muttertag	112
4.4.6	Jubiläum	114
4.4.7	Valentinstag	115
4.4.8	Urlaubstipps	118
4.4.9	Danke für den Auftrag	133
4.4.10	Reklamationsschreiben	139
4.4.11	Preiserhöhung	140
4.4.12	Emails	141
4.4.13	Telefon	142

4.5	Auf ein Wort: Der Preis	144
4.6	Jahrespläne	147
4.7	Aktionssammlung	164
4.8.	Berichte konkreter Aktionen mit meinen Kunden	177
4.8.1	Kunden, die ihre Redeangst bei mir im Coaching ablegen	177
4.8.2	Werbung in eigener Sache	178
4.8.3	Ein Theater	182
4.8.4	Ein Bekleidungsunternehmen	182
4.8.5	Ein Autohaus	183
4.8.6	Ein Restaurant	184
4.8.7	Ein Hotel	184
4.8.8	IT-Branche	186
4.8.9	Quid agis*	187
4.8.10	Kundengewinnung à la Quid agis*	190
4.8.11	Unsere Mitarbeiter sind unser höchstes Gut	191
4.9	Nützliche Zitate	192
5.	STOLPERSTEINE	196
5.1	Das Team macht nicht mit	197
5.2	Ihnen fehlen Ideen	200
5.3	Sie bekommen keine Rückmeldung	204
6.	ANHANG	208
6.1	Checklisten	209
6.1.1	Der entspannte Umzug	210
6.1.2	Die gelungene Hochzeit	220
6.1.3	So planen Sie Ihre Grillparty richtig	231
6.2	Listen, die weiterhelfen	235

6.2.1	Namenstagliste	235
6.2.2	Weibliche Namen – Herkunft und Bedeutung	258
6.2.3	Männliche Namen – Herkunft und Bedeutung	267
6.2.4	Autokennzeichen Deutschland	275
6.3	Solidaritätslauf – Vordruck	293
	Danksagung	294
	Quellen	295
	Die Autorin	296