

Danksagung	5
Einleitung	12
Über den Autor	16
Mein Denken über mich	18
1. „Das ist nicht meine Schuld!“	20
2. „Das mache ich morgen.“	22
3. „Das mache ich schnell selbst.“	24
4. „Ich muss positiv denken!“	26
5. „Als Verkäufer wird man geboren.“	28
6. „Verkäufer sein ist ein Job.“	30
7. „Ich mache mir Sorgen.“	32
8. „Mir ist ein hohes Fixum wichtig.“	34
9. „Ich muss immer erreichbar sein.“	36
10. „Mein Umfeld ist nicht so wichtig.“	38
11. „Seminare sind mir zu teuer“	40
12. „Das mache ich schon immer so.“	42
13. „Ich bin, wie ich bin!“	44
14. „Ich muss perfekt vorbereitet sein.“	46
15. „Die Reichen bleiben immer reich, die Armen immer arm.“	48
16. „Das kann ich mir merken.“	50
17. „Von den „Alten“ kann ich was lernen.“	52
18. „Kenne ich schon.“	54
19. „Ich bin nicht gut genug.“	56
20. „Ich muss mich nur mehr anstrengen.“	58
21. „Als Verkäufer muss man ein Schleimer sein.“	60
22. „Ich bin hier ein Verkäufer.“	62

23. „Ich muss verkaufen.“	64
24. „Ich bin Berater.“	66
25. „Ich muss an meinen Schwächen arbeiten.“	68
26. „Nicht noch ein Verkaufstraining!“	70
27. „Mich muss jeder mögen.“	72
28. „Geld ist mir nicht wichtig.“	74
29. „Ich habe genug geleistet, ich bin zufrieden.“	76
30. „Äußerlichkeiten sind was für Snobs“	78

Mein Denken über meine Kommunikation 80

31. „Kommunikation kann ich!“	82
32. „Mein Angebot ist nicht schlecht.“	84
33. „Kunden wollen Small Talk.“	86
34. „Meine Kunden lieben meine Art!“	88
35. „Informationen verkaufen Produkte.“	90
36. „Der andere hat angefangen.“	92
37. „Verstehen heißt einverstanden sein.“	94
38. „Ich habe recht.“	96
39. „Worte sind nur Worte.“	98
40. „Scheiß Chef/Werkstatt/Marketing/Service...!“	100
41. „Als Verkäufer muss ich empathisch sein.“	102
42. „Bescheidenheit ist eine Zier.“	104
43. „Jedes Verkaufsgespräch ist anders ...“	106
44. Einer für alle!	108
45. „Als Verkäufer muss ich moralisch flexibel sein.“	110
46. „Ich störe bestimmt.“	112
47. „Wenn der Kunde ruft, muss ich springen.“	114

48.	„Ich bin der Held in meinen Erzählungen.“	116
49.	„Der Kunde entscheidet, wann Schluss ist.“	118
50.	„Als Experte muss ich fließend Fachchinesisch sprechen.“	120
51.	„Wenn ich etwas nicht weiß, muss ich einfach lauter sprechen.“	122

Mein Denken über das Verkaufen 124

52.	„Verkaufen ist nicht lustig.“	126
53.	„Meine Ziele sind zu hochgesteckt!“	128
54.	„Früher war alles besser.“	130
55.	„E-Mails bringen Umsatz“	132
56.	„Dieser eine große Kunde wird mir den Erfolg bringen!“	134
57.	„Die kaufen alle!“	136
58.	„Für Akquise habe ich keine Zeit.“	138
59.	„Ich bin der Gebietsbesuchstyp.“	140
60.	„Ich muss auf den perfekten Akquise-Zeitpunkt warten.“	142
61.	„Die Adressen sind schwach.“	144
62.	„Das erste Produkt verkauft der Verkäufer, das zweite der Service.“	146
63.	„Das Internet ist der Feind des Verkäufers.“	148
64.	„Akquise ist King.“	150
65.	„Ich muss Umsatz machen.“	152
66.	„Der Einkäufer mag mich/meine Firma nicht.“	154
67.	„Verkaufen ist hart.“	156
68.	„Woanders verkauft es sich leichter“	158

69. „Endlich ist der Monat ist rum.“ _____	160
70. „Wenigstens beim Essen will ich meine Ruhe.“ _____	162

Mein Denken über mein Angebot und meine Firma _____ 164

71. „Ich muss hinter meinem Produkt stehen!“ _____	166
72. „Qualität spricht sich rum.“ _____	168
73. „Der Kunde muss mein Angebot erst testen ...“ _____	170
74. „Unsere Konkurrenz ist schlecht.“ _____	172
75. „Meine Branche ist anders.“ _____	174
76. „Mein stärkster Wettbewerber ist die Konkurrenz.“ _____	176
77. „Ich mach schon mal ein Angebot.“ _____	178
78. „Dafür bin ich nicht zuständig.“ _____	180
79. „Mein Büro gehört mir ...“ _____	182
80. „Wer den günstigsten Preis hat, verkauft.“ _____	184
81. „Das Produkt spricht für sich.“ _____	186
82. „Die in der Zentrale...“ _____	188
83. „Der Ärger beginnt meist, wenn der Kunde unterschrieben hat.“ _____	190

Mein Denken über meine Kunden _____ 192

84. „Den Kunden kenne ich.“ _____	194
85. „Meine Kunden sind der Markt.“ _____	196
86. „Meine Kunden sind zufrieden.“ _____	198
87. „Den Kunden kriege ich noch gedreht.“ _____	200
88. „Die Kunden sind nicht mehr loyal!“ _____	202
89. „Der meldet sich schon.“ _____	204

90.	„Ich weiß, was meine Kunden wollen.“	206
91.	„Kunden, die reklamieren, denen kann man nichts verkaufen.“	208
92.	„Der Kunde kauft sowieso nicht.“	210
93.	„Ich behandle alle Kunden gleich.“	212
94.	„Der Kunde gehört mir.“	214
95.	„Das ist nur ein Testkäufer.“	216
96.	„Der Kunde ist König.“	218
97.	„Meine Kunden sind Schrott“	220
98.	„Die anderen haben die Traumkunden.“	222
99.	„It's a man's world.“	224
100.	„Zufriedene Kunden empfehlen weiter.“	226