

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort</b>	<b>7</b>
<b>Einleitung</b>	<b>9</b>
<b>1. Vision – verfolgst du Ziele oder Träume?</b>	<b>13</b>
<b>2. Deine innere Haltung im Verkauf</b>	<b>27</b>
<b>3. Mindset – Verkaufserfolg beginnt in deinem Kopf</b>	<b>41</b>
<b>4. Selbstvertrauen – warum dich Unsicherheit Geld kostet und wie du das änderst</b>	<b>57</b>
<b>5. Kundenakquise – Schluss mit der Jagd, werde zum Magneten für Kunden</b>	<b>73</b>
<b>6. Die Macht deiner Sprache im Verkauf</b>	<b>91</b>
<b>7. Wie echtes Zuhören zum ultimativen Verkaufsturbo wird</b>	<b>103</b>
<b>8. Fragen stellen – wer fragt, gewinnt die Herzen im Verkauf</b>	<b>115</b>
<b>9. Einwände von Interessenten als Aufforderung zum Tanz</b>	<b>131</b>
<b>10. Den Preis beim Namen nennen</b>	<b>151</b>
<b>11. Was tun, wenn Interessenten plötzlich zu Geistern werden?</b>	<b>167</b>
<b>12. Wut im Verkauf ist (k)ein Tabu</b>	<b>181</b>
<b>13. Führen statt Überzeugen – der Weg zu klaren und stimmigen Kaufentscheidungen</b>	<b>193</b>
<b>Die Autorin</b>	<b>207</b>
<b>Stichwortverzeichnis</b>	<b>209</b>