

Inhaltsverzeichnis

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