

# Inhaltsverzeichnis

Einleitung .....	7
<b>1</b> Was hat Neukundengewinnung mit Kampfsport gemeinsam? .....	11
<b>2</b> Welches sind die wichtigsten Schritte beim Verkaufsgespräch? – Von der Gesprächser- öffnung bis zum erfolgreichen Abschluss? ..	17
<b>3</b> Warum haben wir Verkäufer oft Angst vor der Kontaktaufnahme mit Neukunden? ..	23
<b>4</b> Wo liegen die Konflikte beim Verkaufsgespräch mit Neukunden? .....	27
<b>5</b> Wie gewinnt man das Vertrauen von Neukunden? .....	30
<b>6</b> Wie fördern unsere Fragen das Vertrauen der Kunden? .....	33
<b>7</b> Welche Fragen soll man auf welche Weise stellen? .....	39
<b>8</b> Wie sprechen wir neue Kunden erfolgversprechend an? .....	51
<b>9</b> Wie plant man eine Marketingkampagne für die Neukundenakquisition? .....	56
<b>10</b> Wie reagieren wir auf den harten Kampf an der Verkaufsfront? .....	59

<b>11</b>	Wie beginnen wir ein Verkaufsgespräch mit einem Neukunden? . . . . .	63
<b>12</b>	Wie bereiten wir die Neukunden-akquisition via Telefon vor? . . . . .	68
<b>13</b>	Welche Hindernisse stellen sich Ihnen bei der Telefonakquisition in den Weg? . . . . .	72
<b>14</b>	Was sind so genannte »Selbstmorderöffnungen«? . . . . .	75
<b>15</b>	Was ist das wirkliche Geheimnis erfolgreicher Verkäufer? . . . . .	86
<b>16</b>	Die unterschiedlichen Kundentypen und wie wir sie erkennen . . . . .	90
<b>17</b>	Wo endet das Verkaufen, und wo beginnt das Verhandeln? . . . . .	102
<b>18</b>	Wie gehen wir mit Einwänden ohne Angst um? . . . . .	116
<b>19</b>	Wie gehen wir in der Abschlussphase vor? . . . . .	123
<b>20</b>	Was lernen wir als Verkäufer von Spitzensportlern? . . . . .	129
	Literaturhinweise . . . . .	133