

Inhaltsverzeichnis

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

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