

Inhalt

Vorwort von Nina Ruge	6
Auf ein Wort.....	7
Einstellung: Was Verkaufen zum Verkaufen macht	13
Strickmuster: Was jeder Verkäufer über seine Kunden wissen sollte.....	29
Spiegelblick: Was glauben Sie eigentlich, wer Sie sind?.....	47
Kundenbild: Man muss Menschen mögen.....	63
Geistesblitz: Psychologie für neue Hardseller.....	81
Eins im Blick: Die Kunst des Fokussierens.....	95
Kimme und Korn: Was wollen Sie eigentlich?	113
Kopfarbeit: Denken vor dem Erstgespräch	127
Anglerlatein: Die richtige innere Haltung für die Akquise	141
Wertsache(n): Hinter Preis und Leistung stehen	153
Nein: Noch Ein Impuls Nötig	171
Ecke von rechts: Standards, wenn's kritisch wird	183
Abschluss: Sauber bleiben.....	195
Über den Autor.....	203