

Inhalt

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