

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	5
Einführung	11
1 Grundlegendes zum Erstkontakt	13
1.1 Erkenne Dich selbst, Dein Gegenüber und gewinne im Erstkontakt!	13
1.2 Die Biostruktur-Analyse – Der Bauplan der Persönlichkeit	16
1.3 Die drei verhaltenssteuernden Gehirne	18
1.4 Das STRUCTOGRAM® – Der genetische Code der Persönlichkeit	22
2 Vor dem Erstkontakt	27
2.1 Was verstehen wir unter einem Erstkontakt?	27
2.2 Wie wichtig ist ein gelungener Erstkontakt?	30
2.3 Was ist das oberste Ziel ?	31
2.4 Wie können wir das oberste Ziel erreichen?	38
2.5 Die Vorbereitung auf einen geplanten Erstkontakt	42
2.6 Die Vorbereitung auf einen spontanen Erstkontakt	53
2.7 Empfohlener Businessauftritt für den geplanten Erstkontakt	58
2.8 Unwägbarkeiten vor und während eines geplanten Erstkontakts	61
2.9 Zehn Minuten vor dem geplanten Erstkontakt	65
3 In einem Erstkontakt	71
3.1 Die individuelle Begrüßung	71
3.2 Was nehmen wir in einem Erstkontakt wahr?	78
3.3 Die richtige Erstansprache – Beispiele	84
3.4 Power-Talking: Die Macht Ihrer Sprache	95
3.5 Körpersprache, Pacen und Rapport in einem Erstkontakt	101
3.6 Wirkung und Ausstrahlung	106
3.7 ERFOLG – Die Gewinnerformel in einem Erstkontakt	111
3.8 Der Umgang mit schwierigen Persönlichkeiten	115
3.9 Die 14 Todsünden im Erstkontakt	119
3.10 Die professionelle Verabschiedung – Die letzten 20 Sekunden	124
3.11 Vorsicht mit Werbegeschenken!	127

4 Nach dem Erstkontakt	131
4.1 Grundsätzliche Empfehlungen zur Nachbereitung	131
4.2 Die individuelle Nachbereitung	133
Schlusswort	135
Danksagung	137
Quellenverzeichnis	139
Der Autor	141