
Inhaltsverzeichnis

1	Der Grundgedanke	1
2	Warum so viele „Verkäufer“ eigentlich als Verkaufsverhinderer arbeiten	5
3	Das Zaubermittel derjenigen, die wirklich verkaufen	25
4	Die telefonische Verkaufsvorbereitung kann über den Abschluss entscheiden	47
5	Das Verkauf-durch-Nichtverkaufs-Gespräch	55
6	Troubleshooting	77
7	Warum Verkauf durch Nichtverkauf funktioniert	91
8	Zuständige Nichtentscheider: Verkaufstaktik mit einer Person, die gar nichts kaufen kann	97
9	Verkaufen lernen mit Inspector Barnaby	105
10	Wie geil ist Geiz wirklich? Zur aktuellen Situation im Akquisitionsgeschäft	113
11	Verkauf durch Nichtverkauf – die Antwort auf eine Gesellschaft, die ihren Verstand verloren hat	121
12	Zum Schluss	125
	Der Autor	127
	Sachverzeichnis	129