

---

# Inhaltsverzeichnis

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