

Inhalt

Vorwort	6
1. Psychologie im Verkaufsgespräch	9
Die drei Kundenreaktionen im Verkauf	10
Warum Kunden bei Ihnen kaufen	14
2. Das Differenzprinzip	19
Die Wirkungsweise	20
Die Gretchenfrage: zuerst kleine oder große Preise?	25
Handlungsempfehlungen für Verkäufer	30
3. Das Do-ut-des-Prinzip: Ich gebe, damit du gibst	33
Die Power dieses Prinzips	34
Wie Sie leichter Aufträge erhalten	37
Die Zwei-Schritte-vor-einen-zurück-Taktik	43
4. Das Konsequenzprinzip	49
Konsequent sein – Fluch oder Segen?	50
Konsequent verkaufen	54
Die Kleinvieh-macht-auch-Mist-Taktik	61
5. Der Nachahmungseffekt	67
Wenn es die anderen sagen ...	68
Wie Sie den Nachahmungseffekt auslösen	70

6. Überzeugungsfaktor „Resonanz“	75
Voraussetzungen und Wirkungsweise des Resonanzprinzips	76
Resonanz-Variationen	77
Gleich und Gleich gesellt sich gern	85
Fast Reader	88
Der Autor	94
Weiterführende Literatur	95
Register	96