

INHALTSVERZEICHNIS

Danksagung	7
Vorwort des Autors zur 3. Auflage	8
Vorwort von Brian Tracy	10
Vorwort von Dr. Richard Bandler	12
Einleitung	13
1. Basics	18
1.1 Das Bewusstsein eines Spitzenverkäufers	20
1.2 Die Werkzeuge eines Spitzenverkäufers	38
2. Verkaufspsychologie für Insider	47
2.3 Warum wir Menschen etwas kaufen	48
2.4 Spitzeninstrumente der Überzeugung	54
3. Der Verkaufsprozess	79
3.1 Der transparente Kunde	79
3.2 Zustandsmanagement, der Schlüssel zum Verkaufserfolg	83
3.3 Die Geheimnisse des Beziehungsaufbaus	85
3.4 Fesselnde Neugier erzeugen	91
3.5 Kunden richtig einschätzen und Salz in die Wunde geben	95
3.6 Kunden charakterisieren und Denkmuster erkennen	115

3.7 Die geheimnisvolle Macht der Überzeugung	133
3.8 Grundlagen der Verkaufshypnose	143
3.9 Vom Testabschluss zum Abschluss	165
3.10 Die Vorstellungskraft aktivieren	170
3.11 Einwände sind versteckte Chancen	173
3.12 Abschluss leicht gemacht, Zukunft sichern	193
3.13 Der Zusatzverkauf	201
Schlusswort: Die Macht zu überzeugen	211
Literaturverzeichnis	213
Stichwortverzeichnis	214
Der Autor	218