

Inhalt

Vorwort	6
1. Die 4 Elemente – das Abschlussrad	9
Verantwortung übernehmen	10
Das Wollen	13
Das Wissen	16
Das Können	19
2. Das Wollen – Treiber gezielt einsetzen	23
Unsere Stopper	24
Unsere Treiber	27
Treiber versus Stopper	29
Bereit sein, den Preis zu zahlen	32
3. Das Wissen – 4 Phasen bis zum Abschluss	37
A: Aufmerksamkeit – Akquise ist planbar	38
I: Interesse wecken in 30 Sekunden	43
D: Verlangen – nur drei Worte	49
Aplus: Abschluss – den Sack zumachen	57
4. Das Können – zwischen Wissen und Können	67
liegt Üben	67
Der Zielnavigator	68
Der Zeitnavigator	73
Übung macht den Meister	78
Was uns abhält	80

5. Sie werden Ihr Ziel erreichen	85
Programmieren Sie sich auf Abschluss	86
Sie haben es in der Hand	87
Fast Reader	89
Die Autorin	94
Weiterführende Literatur	95
Register	96