

# Inhalt

Grußwort von Harald Psaridis	7
Warum ich dieses Buch geschrieben habe	9
Halten wir es einfach!	13
<b>1. Durchschnitt oder Spitze?</b> – Was Top-Verkäufer auszeichnet	15
<b>2. Das Erfolgsdreieck</b> – Die Basis für den Abschluss	25
<b>3. LuckySelling®</b> – Abschließen mit Kopf und Herz	35
<b>4. Beruf oder Berufung?</b> – Dein Platz in der Verkaufswelt	53
<b>5. Feuer der Begeisterung</b> – Die richtige Einstellung macht's	71
<b>6. Das unterschätzte Hindernis</b> – Beste Verhältnisse im Verkaufsgespräch	99
<b>7. Die Schlüsselanalyse</b> – Der Verkaufsabschluss beginnt nicht erst am Ende	107

<b>8. Präsentation ist nicht gleich Präsentation –</b> Das SEA-Prinzip	117
<b>9. Eine Frage des Abschlusses –</b> Wie die Unterschrift gelingt	137
<b>10. Einwand oder Vorwand? –</b> Der kleine, feine Unterschied	149
<b>11. 70 Prozent mehr Abschlussquote –</b> Die WANUHE-Technik	159
<b>12. Nach dem Verkauf ist vor dem Verkauf –</b> Wie deine Kunden zu Fans werden	173
<b>So wirst du Quotenkönig</b>	179
Dank	181
Rumänien-Sunshine	183
Quellenverzeichnis	187
Sales & Coaching	189