
Inhaltsverzeichnis

1	Jeder kann erfolgreich verkaufen	1
1.1	Unsere Vorprägungen	1
1.1.1	Gewohnheiten prägen sich ein	2
1.1.2	Gewohnheiten	4
1.1.3	Erlernte Hilflosigkeit	5
1.1.4	Schmerzvermeidung	7
1.1.5	Veränderung kann auch ganz leicht gehen und Spaß machen	8
1.2	Warum Sie es bisher nicht geschafft haben	9
1.2.1	Sich selbst die richtigen Fragen stellen	11
1.2.2	Sind Sie wirklich glücklich?	12
1.2.3	Faktor Neid	14
1.2.4	Der Motor Unzufriedenheit	17
1.3	Wohin wollen Sie?	18
1.3.1	Stehen Sie zu Ihrem Beruf?	20
1.3.2	Der innere Kompass	21
1.4	Wie sehen Sie sich?	23
1.4.1	Bewusst ausgeübte Gehirnwäsche	24
1.4.2	Berichte werden Verpflichtungen	26
1.5	Sind Sie gern Verkäufer?	28
1.5.1	Der Mythos vom schwierigen Verkauf	28
1.6	Kennen Sie Ihre Vor-Urteile?	30
1.6.1	Pygmalion-Effekt	31
	Weiterführende Literatur	33

2	Wie Erfolg schmeckt	37
2.1	Ihr neues Selbstbild	37
2.1.1	Herausforderung, sich auf Neues einzulassen	38
2.1.2	Neuausrichtung Ihrer Kompassnadel	40
2.2	Erfolgsgerlebnisse	41
2.2.1	Garantie auf Erfolg: Ihr Geburtsrecht	42
2.2.2	Die natürliche Art zu lernen	44
2.3	Unbewusst fähig	45
2.3.1	Der innere Motivator	46
2.3.2	Die Bremse Selbstbewertung	49
2.4	Die richtige Blickrichtung	49
2.4.1	Schöne Gründe	50
2.5	Belohnung macht glücklich	52
2.5.1	Bedingte Verkäuferreflexe	52
2.5.2	Sie haben es sich verdient	54
2.5.3	Spaß am Leben	55
	Weiterführende Literatur	56
3	Ihr Erfolgsrezept als Verkäufer	59
3.1	Ja, Sie sind gemeint!	59
3.1.1	Von unverkaufbaren Produkten ...	61
3.1.2	Ihr halbes Leben für den Beruf	62
3.2	Bereit für die Änderung?	64
3.2.1	Manche machen es passend für sich ...	65
3.2.2	Sie haben sich erkannt?	66
3.2.3	Hier geht's lang	67
3.3	Der richtige Zeitpunkt ist ... jetzt!	68
3.3.1	Der Blick in die Zukunft	69
3.3.2	Ziele der anderen	71
3.4	15 min	72
3.5	Einfach zur Lösung	74
3.5.1	Der gute Kern in jedem Verkäufer	74
3.6	Wie und wo beginnen?	76
3.6.1	Vor dem eigenen Schreibtisch kehren	77
3.6.2	Beharrliches Arbeiten gegen die „Gehirnwäsche“	78
3.6.3	Wer schreibt ... der bleibt	79
3.6.4	Sie sind beim Kunden überzeugt und klar	80
	Weiterführende Literatur	82

4 Ihr Ziel	85
4.1 Motivation von außen und innen	85
4.1.1 Simon says	86
4.1.2 Der Bauch als wahrer Motor	86
4.1.3 Glaube und Intuition	87
4.1.4 Erfüllte (Berufs-)Lebensplanung	88
4.1.5 Druck als Motor	90
4.1.6 Beharrliche Beharrlichkeit	91
4.1.7 Von-weg- und Hin-zu-Ziele	91
4.2 Ihr Ziel	93
4.2.1 Zeit mit Zinseszins	94
4.3 Ihr Zeitplan	96
4.3.1 Ihr 90-Tages-Ziel	97
4.3.2 Das Drehbuch Ihres Berufslebens	97
4.3.3 Hinderliche Erfahrungen	98
Weiterführende Literatur	99
5 Ihr Plan	103
5.1 Zeitmanagement und Stetigkeit	103
5.1.1 Weniger ist mehr ...	105
5.1.2 Wo bleibt die Zeit?	106
5.1.3 Durchschlagskraft	107
5.2 Fehlschläge	108
5.2.1 Ich bin gerade nicht so gut drauf	110
5.3 Prioritäten setzen	111
5.3.1 Wegwerfen	112
5.3.2 Eisenhower – neu	113
5.3.3 Achten Sie auf Ihre Zeit	115
5.3.4 Mut zur Lücke	116
5.4 Schwarz auf Weiß	119
5.4.1 Nachmessen	119
5.5 Zwischenziele	121
5.5.1 Reservieren Sie den Mittwochabend!	125
Weiterführende Literatur	126
6 Entscheiden und Tun	129
6.1 Entscheiden Sie sich!	129
6.1.1 Spielregeln und Konsequenzen	130
6.1.2 Ohne Wenn und Aber	132

6.2	Regeln für gute Entscheidungen	134
6.2.1	Training für Ihren „Entscheidungsmuskel“	136
6.2.2	Kombinierte Schutz- und Nutzenstrategie	138
6.3	Sicherungen	139
6.3.1	Sich öffentlich verpflichten	141
6.3.2	Prüfstein für Ihre Zielformulierung	142
6.3.3	Ihre neue Autobahn im Kopf	144
6.3.4	Der innere Routenplaner	145
6.4	Beharrlichkeit	147
6.4.1	Sie sind einmalig auf dieser Welt	149
6.5	Sie müssen!	150
	Weiterführende Literatur	152
7	Tipps & Tricks für Ihren Verkäuferalltag	155
7.1	Ärger als Antrieb	155
7.1.1	Ihre Welt ist eine Sache der Wahrnehmung	157
7.1.2	Keine Energie verschwenden!	159
7.2	Der Gedanke als Erfolgsschlüssel	162
7.2.1	Passen Sie auf Ihre Gedanken auf!	163
7.2.2	Richten Sie Ihre Gedanken in die hilfreiche Richtung ...	166
7.3	Selbstverpflichtung	167
7.3.1	Wie ernst ist es Ihnen?	168
7.3.2	Selbstüberlistung zwecklos	169
7.3.3	Herrschaft über den Bleipfeil	172
7.4	Autosuggestion	174
7.5	Die ideale Verkaufsmethode ...	175
7.5.1	Geduldig mit sich sein	176
	Weiterführende Literatur	178
8	Von der Vision zum „Wunder“ – ein Verkäufer-Workshop	181
8.1	Visionen verkaufen	181
8.2	Die Dringlichkeit des Ziels	182
8.3	Zeit und Ziel auf den Punkt	184
8.4	Zielsetzung auf das große Ganze	186
8.5	Entscheidung treffen – jetzt!	188
8.6	Tun	190
8.7	Kein Verkaufserfolg?	192

8.8	„Wunder“ und andere Erfolgsgeschichten	195
8.9	Sie haben es geschafft	198
	Weiterführende Literatur	198
9	Fazit	203
	Weiterführende Literatur	205
	Anhang	209