

Inhaltsverzeichnis

Preis und Preisdruck sind miteinander verbunden	9
Es hätte schöner werden können	19
1. Überzeugen muss überzeugend sein.....	21
2. Was der Kunde gerne möchte.....	25
3. Angebote funktionieren, jedoch nicht für Sie	29
4. Zu teuer zu sein, bedeutet nicht, dass der Preis zu hoch ist.....	34
5. Ihr Preis ist ein Versprechen.....	38
6. Ein schlechter Ratgeber	42
7. Die günstigste Lösung.....	46
8. Du bist mein Freund	50
9. Wir kaufen am liebsten günstig.....	53
10. Der Kunde weiß nicht, ob Sie günstig sind	57
11. Lieben Sie Preiseinwände	62
12. Konkurrenz wählt man selbst.....	66
13. Weniger Ärger.....	70
14. Kunden sind fast normale Menschen.....	74
15. Schnäppchen und Extras	78
16. Bei uns funktioniert es anders	81
17. Gewissheit ist viel wert	85
18. Preiseinwänden entgegenarbeiten	89
19. Teurer sein ist gar nicht seltsam	93
20. Der einzige wahre Preis	97
21. Fangen Sie nicht an, über den Preis zu reden	101
22. Preisempfindlichkeit ist merkwürdig	104
23. Verkaufen Sie so wenig wie möglich.....	107
24. Fünf Prozent weniger gehen immer.....	110
25. Der leichteste Weg zu mehr Gewinn	114
26. Wir brauchen mehr.....	117
27. Wer kennt den richtigen Preis?.....	121
28. Augen im Angebot	125
29. Das begrenzte Budget	128
30. Murphys Gesetz	131
31. Wählen Sie bessere Preise	135
32. Helfen statt verkaufen	138
Literatur	142
Zum Autor	143