Inhaltsverzeichnis

Die Autoren	XV
1 Der Verkaufsmagier	1
Literatur	4
2 Der Zauberkessel	5
2.1 Die Ursuppe im Kopf des Kunden – vor dem Kaufimpuls	6
2.1.1 Die Gefühlszutat – wie Ihr Kunde empfindet	7
2.1.1.1 Aktivierung – das Feuer unter dem Zauberkessel	8
2.1.1.2 Emotionen – helle oder dunkle Suppe	11
2.1.1.3 Motive – das Salz in der Suppe	14
2.1.2 Die Realitätszutat – wie Ihr Kunde denkt	17
2.1.3 Die Aktionszutat – der Griff des Kunden zum Kugelschreiber	21
2.2 Die Wirkung der Urzutaten auf Kaufentscheidungen	25
2.2.1 Extensive Kaufentscheidungen – die langwierige Unterschrift	25
2.2.2 Impulsive Kaufentscheidungen – die spontane Unterschrift	25
2.2.3 Habitualisierte Kaufentscheidungen – warum Ihr Kunde nur noch bei Ihnen unterschreibt	26
2.3 Die Hilfsmittel – „Man nehme ...“	27
2.3.1 Zaubersprüche	27
2.3.2 Der Zauberstab	29
2.3.3 Eye-Catcher	30
Literatur	33

3	Weißer Magie – die Grundsätze guter Verkaufsmagier	35
3.1	Einhaltung von Gesetzen	36
3.2	Ihre Qualifikation	36
3.3	Klarheit und Wahrheit	36
3.4	Ihr Kunde steht im Mittelpunkt	37
3.5	Aufklärung	37
3.6	Steuern	37
3.7	Kundenpflege	38
3.8	Nie verkaufen, wohinter man nicht steht	38
3.9	Gesprächsvorbereitung (Kenne Deinen Kunden!)	38
4	Die Rezeptur – verzaubernde Verkaufsgespräche	41
4.1	Die Zaubersprüche für Sachversicherungen	42
4.1.1	Fremden Zauber aufdecken – vom guten Zauber überzeugen	42
4.1.1.1	Rezeptur „Fremden Zauber aufdecken – vom guten Zauber überzeugen“	48
4.1.2	Hausratversicherung	55
4.1.2.1	Rezeptur „Hausrat on the rocks – geschüttelt, nicht getührt“	56
4.1.3	Kfz-Versicherung	59
4.1.3.1	Rezeptur „Ich glaube an das Pferd. Das Automobil ist eine vorübergehende Erscheinung“ (Wilhelm II)	60
4.1.4	Rechtsschutz	61
4.1.4.1	Rezeptur „Die Hand in das Feuer legen“	62
4.1.4.2	Rezeptur „Der Klügere gibt nach! Eine traurige Wahrheit, sie begründet die Weltherrschaft der Dummheit.“ (Marie von Ebner-Eschenbach)	65
4.1.5	Unfallversicherung (mit Beitragsrückgewähr)	67
4.1.5.1	Rezeptur „Schließen Sie das Fenster“	68
4.1.5.2	Rezeptur „Das Schweizer Taschenmesser“	70
4.1.5.3	Rezeptur „Die Beitragssicherungspolice fürs Alter“	74
4.1.5.4	Rezeptur „Der intelligente Oma-/Opa-Sparplan“	78
4.2	Die Zaubersprüche für Personenversicherungen	81
4.2.1	Altersvorsorge	81
4.2.2	Riester	83
4.2.2.1	Rezeptur „Pack’ den Kunden bei seiner Ehre“	86

4.2.2.2	Rezeptur „Griff nach den Sternen“	99
4.2.3	Vermögenswirksame Leistungen in bAV	105
4.2.3.1	Rezeptur „Pack den Turbo aus!“	107
4.2.4	Berufsunfähigkeitsversicherung	118
4.2.4.1	Rezeptur „Der Goldesel“	118
4.2.4.2	Rezeptur „Der 8-Seiten-Würfel“	123
4.2.4.3	Rezeptur „Der Balanceakt“	127
4.2.5	Krankenversicherung	131
4.2.5.1	Rezeptur „Viel oder Wenig“	132
4.2.5.2	Rezeptur „Der nicht erste Gewinner“	137
4.2.5.3	Rezeptur „Der Bettgefährte“	144
4.2.5.4	Rezeptur „Elternunterhalt“	145
4.3	Der Meistermagier: Cross-Selling – Die ganze Palette rauf und runter	146
4.3.1	Rezeptur „Drei Gründe“	147
4.3.1.1	Rezeptur „Schließen Sie die Lücke“	153
4.3.1.2	Rezeptur „Eigenheim statt Miete“	156
4.3.1.3	Rezeptur „Der Arzt als Anwalt“	158
4.3.1.4	Rezeptur „Das Auto“	159
	Literatur	161
	Nachwort	163