

# Inhalt

<b>Initiativkraft: Kompetenzen und Fertigkeiten</b> .....	9
<b>Vorwort</b> .....	11
<b>Einleitung</b> .....	15
<b>1. Initiative:</b>	
<b>Warum wir uns nehmen sollten, was wir wollen</b> .....	19
Sind sie reaktiv, initiativ oder probleminitiativ? .....	23
Bauch- oder Kopfentscheidungen .....	27
Die Initiativkraft .....	29
Initiativtyp-Test .....	32
Auswertung .....	33
<b>2. Überlegenheitsillusionen:</b>	
<b>Wer gut drauf ist, kommt gut an</b> .....	35
Immer locker bleiben .....	36
Wie werde ich überlegen? .....	41
Überlegenheit transferieren .....	44

<b>3. »Happy Loser«-Effekt:</b>	
<b>Warum erfolgreiche Verkäufer glückliche Verlierer sind</b> .....	47
Kunden lieben den Spieler und nicht den Spielverderber ....	48
Glücklich verlieren lernen .....	52
Spielen bringt Menschen zusammen .....	55
<b>4. Wilde Entschlossenheit:</b>	
<b>Wieso nur das wirkt, was schmerzt</b> .....	57
Wenn wir gerne wollen, uns aber nicht trauen .....	58
Der Anstoß, der Schubs, der Tritt, den jeder braucht .....	59
Die Freiheit des Handelns benötigt eine Anleitung .....	65
<b>5. Einzelkämpfereffekt:</b>	
<b>Warum wir uns für nichts zu gut sein dürfen</b> .....	69
Alles geben, wenn es darauf ankommt .....	72
Ich bin mir für nichts zu schade .....	75
Alleine bin ich stark .....	78
<b>6. Selbsttherausforderung:</b>	
<b>Warum gute Verkäufer glauben, dass alles möglich ist</b> .....	81
Die Herausforderungsprämie .....	84
Wo sind die Grenzen des Tuns? .....	85
Die »Alles ist möglich«-Einstellung .....	88
<b>7. Verkaufsrausch:</b>	
<b>Der erste Schritt macht Freude</b> .....	91
Initiativkraft .....	93
Der erste Schritt .....	94
Der Lebensplan ist aufgegangen .....	96
Wie trainiere ich meine Initiativkraft? .....	100

**8. Reichweite:**

<b>Wie man Fremde zu Freunden macht</b> .....	103
Die Macht des Verkäufers .....	105
Die Nettoreichweite steigern .....	108
Finden Sie neue Freunde, die noch Fremde sind .....	115

**9. Chancen:****Warum Verkaufen glücklicher macht als**

<b>Einkaufen</b> .....	121
Glücksbringer .....	126
Chancenformel .....	129
Magische Orte und besondere Momente .....	132
Verhaltensauffällig und verhaltenskreativ sein .....	136

**10. Kundenraster:**

<b>Der erste Schritt in die richtige Richtung</b> .....	141
Erkunden Sie Ihre Kundenlandschaft .....	142
Kunden verlieren, um zu wachsen .....	143
Beschleunigungen der Kundenbetreuung .....	147

**11. Beziehungsmuster:**

<b>Verkaufen Sie dort, wo Sie hervorragend sind</b> .....	151
Kaufen ist asozial .....	154
Warum Fans anders sind .....	157
Schiefe Wetten auf Kunden .....	160

**12. Gedankenspiele:**

<b>Gedanken denken und lenken</b> .....	163
Handeln statt denken .....	168
Aufmerksamkeitsblindheit .....	170
Bedeutungsperspektive und Möglichkeitenwahrnehmung ....	173

<b>Nachwort</b> .....	175
<b>Anmerkungen</b> .....	179
<b>Danksagung</b> .....	187
<b>Literatur</b> .....	189
<b>Register</b> .....	191