

# Inhalt

<b>Initiativkraft:</b>	
<b>Kompetenzen und Fertigkeiten .....</b>	<b>9</b>
<b>Vorwort .....</b>	<b>11</b>
<b>Einleitung .....</b>	<b>15</b>
<b>1. Initiative:</b>	
<b>  Warum wir uns nehmen sollten, was wir wollen .....</b>	<b>19</b>
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>	<b>35</b>
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. Selbstherausforderung:</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

<b>8. Reichweite:</b>	
<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
<b>9. Chancen:</b>	
<b>Warum Verkaufen glücklicher macht als Einkaufen</b>	121
Glücksbringer	126
Chancenformel	129
Magische Orte und besondere Momente	132
Verhaltensauffällig und verhaltenskreativ sein	136
<b>10. Kundenraster:</b>	
<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
<b>11. Beziehungsmuster:</b>	
<b>Verkaufen Sie dort, wo Sie hervorragend sind</b>	151
Kaufen ist asozial	154
Warum Fans anders sind	157
Schiefe Wetten auf Kunden	160
<b>12. Gedankenspiele:</b>	
<b>Gedanken denken und lenken</b>	163
Handeln statt denken	168
Aufmerksamkeitsblindheit	170
Bedeutungsperspektive und Möglichkeitswahrnehmung	173

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