

Inhalt

Vorwort zur deutschen Ausgabe	7
Einleitung	9
Kapitel 1	
Kernüberzeugungen.....	17
Kapitel 2	
Qualifizieren: Ein Überblick.....	39
Kapitel 3	
Opportunities qualifizieren	57
Kapitel 4	
Die Ressourcen qualifizieren	101
Kapitel 5	
Entscheidungen qualifizieren	117
Kapitel 6	
Abschließen: Die Kunst, Entscheidungen zu ermöglichen.....	149
Kapitel 7	
Füllen Sie Ihre Pipeline	209
Zu guter Letzt	237

Zusammenfassung.....	241
Anhang	
Wie Sie es schaffen, dass die Kunden Sie anrufen.....	257
Danksagung.....	261
Weiterführende Hinweise	265
Über die Autoren	281
Stichwortverzeichnis.....	283