

Inhaltsverzeichnis

| | |
|---|----------|
| Warum ein Buch zum Thema „Sozialakquise“? | 1 |
| Bei der Partnersuche verkaufe ich mich doch nicht! Oder? . | 2 |
| Gibt es auch Unterschiede? | 4 |
| Los geht's! Die fünf Bausteine erfolgreicher Sozialakquise . | 6 |
| | |
| 1. Baustein: Einstellung | 9 |
| Bedeutung der Einstellung: Aus mental wird real! | 10 |
| „Man sollte mal ...“ | 12 |
| „Ich muss heute noch ...“ | 14 |
| „Ich habe einfach (kein) Glück!“ | 16 |
| „Ringe nie mit einem Schwein ...“ | 18 |
| „Hast du einen, kriegst du alle. Hast du keinen, kriegst du keinen.“ | 20 |
| Keiner kauft dich aus Mitleid! | 22 |
| Der Versuch macht schon Spaß! | 24 |
| „Fremde sind Freunde ...“ | 26 |
| „Willst du mein Freund sein?“ | 28 |
| Im schlimmsten Fall passiert ... nichts! | 30 |
| „Schmerz gehört zum Leben. Ärgern für mich nicht!“ | 32 |
| Bist du Opfer oder Täter? | 34 |
| Entdecke dich selbst! | 36 |
| Was ist deine Motivation? | 38 |
| Du bist wie ein Muskel! | 40 |
| „Morgen gibt's Freibier!“ | 42 |
| Keine Ausreden mehr! | 44 |

V

VI Single sucht Frosch

| | |
|---|--------|
| Raus aus der Komfortzone! | 46 |
| Traumpartner suchen oder selbst einer werden? | 48 |
| 2. Baustein: Strategie | 51 |
| Wer schießt und danach die Zielscheibe drum herum malt, trifft immer ins Schwarze! | 52 |
| Bevor du weißt, wen du willst, musst du wissen, was du willst! | 54 |
| Was heißt Erfolg in der Akquise? | 56 |
| Die Selbstanamnese | 58 |
| Stärken stärken, Schwächen organisieren und gut verpacken | 60 |
| Was sind deine Zielmärkte? | 62 |
| Aus der Vergangenheit für die Zukunft lernen | 64 |
| Tummele dich nicht in der Mitte! | 66 |
| One size fits all? | 68 |
| Push- oder Pull-Strategie: Wer macht den ersten Schritt? . . | 70 |
| Verknappung schafft Bedarf | 72 |
| Mehr vom Gleichen als erste Problemlösungsstrategie? . . . | 74 |
| 3. Baustein: Prozesse | 77 |
| Welches Jahr haben wir doch gleich? | 78 |
| Sei kein Kommissar! | 80 |
| Kontakte bringen Kontrakte | 82 |
| Step by step | 84 |
| Keine Macht dem Zufall! | 86 |
| Wichtig oder dringend? | 88 |
| Halte deinen Verkaufstrichter immer gefüllt! | 90 |
| Dranbleiben! | 92 |
| Erstelle Alternativangebote! | 94 |
| Keine Zeit? So geht's! | 96 |
| Ablenkung lauert an jeder Ecke | 98 |
| Sprint and break! | 100 |

| | |
|--|------------|
| Während die Schlaunen beraten, stürmen die Dummen die Burg | 102 |
| 4. Baustein: Methoden | 105 |
| Schaffe Gelegenheiten! | 106 |
| Welche Methode entspricht deinen Stärken? | 108 |
| Sei kreativer als der Wettbewerb! | 110 |
| Welches Hobby teilt Ihr? | 112 |
| Huckepack | 114 |
| Einfach jemanden ansprechen? Das kann man doch nicht machen! | 116 |
| Es gibt keinen Zufall – nur Schicksal! | 118 |
| Mach es dem anderen leicht, dich anzusprechen! | 120 |
| Empfehlungsgeschäft – Gleiche kennen Gleiche | 122 |
| Starke Marken haben starke Geschichten | 124 |
| Trojaner | 126 |
| Kleine Geschenke schaffen Freundschaft | 128 |
| Telefon – nur Mut! | 130 |
| Messen sind Kontaktbörsen | 132 |
| Kontaktanzeigen – kein alter Hut! | 134 |
| Social Media – nutze das Netz! | 136 |
| E-Mail – der Brief des neuen Jahrtausends | 138 |
| Was kannst du sonst noch tun? – Befrage den Date Doktor oder Verkaufstrainer! | 140 |
| 5. Baustein: Verkaufsgesprächsführung | 143 |
| Der Moment der Wahrheit | 144 |
| Die Gesprächslandkarte | 146 |
| Kleider machen Leute! | 148 |
| Den Gesprächspartner scannen | 150 |
| Den Wettbewerb unter die Lupe nehmen | 152 |
| Das Produkt prüfen | 154 |
| Die vier A der Verkaufsgesprächsführung | 156 |
| Keine zweite Chance für den ersten Eindruck! | 158 |

VIII Single sucht Frosch

| | |
|---|-----|
| Die drei Stufen des Ansprechens | 160 |
| Angenehm anders als alle anderen aktiv ansprechen | 162 |
| Selbstbewusst auftreten | 164 |
| Erst gewinnst du einen Menschen und dann einen Partner | 166 |
| Die LMAA-Formel | 168 |
| Interesse bestimmt Wahrnehmung | 170 |
| „Du bist gerade der wichtigste Mensch in meinem Leben!“ | 172 |
| „Schau mir in die Augen, Kleines!“ | 174 |
| Das Beziehungskonto | 176 |
| Pacen & Leaden | 178 |
| Die drei goldenen Regeln des Small Talks | 180 |
| Entschlüsse und benutze die Codes! | 182 |
| Bei der (Sozial-)Akquise ehrlich sein? | 184 |
| Willst du Recht haben oder glücklich leben? | 186 |
| Problem- oder lösungsorientierter Einstieg? | 188 |
| Kleine Wörtchen – große Wirkung | 190 |
| Sei ein Musterbrecher! | 192 |
| Schaffe gemeinsame Erlebnisse! | 194 |
| Aufhänger machen es leichter! | 196 |
| Die Meinungsfrage | 198 |
| Die Handy-Methode | 200 |
| Einbinden und beschäftigen | 202 |
| Wende die „Hm-Technik“ an! | 204 |
| Verkaufen oder kaufen lassen? | 206 |
| Anmachen und stehen lassen | 208 |
| Der Schamane | 210 |
| Berührungen sind Magie! | 212 |
| Der Köder soll dem Fisch schmecken, nicht dem Angler! | 214 |
| Trainiere! | 216 |
| Von Casanova lernen | 218 |
| Keine Angst vorm Fragen! | 220 |
| Die vier Top-Gründe für die Bedarfsanalyse | 222 |
| Informationsgewinnung | 224 |
| Die Gefühlsebene ansprechen | 226 |
| Leidensdruck herausfinden und entwickeln | 228 |
| Das Zeitmanagement im Auge behalten | 230 |

| | |
|--|---------|
| Welcher Nutzen wird gekauft? | 232 |
| Verkaufen oder ausbilden? | 234 |
| Einwandbehandlung | 236 |
| Notfalls zurück zur Bedarfsanalyse | 238 |
| Abschluss als logische Konsequenz | 240 |
| Timing | 242 |
| Der Vorabschluss | 244 |
| Spiel nicht den Unnahbaren! | 246 |
| Trau dich! | 248 |
| Quatschabschluss | 250 |
| Zu dir oder zu mir? | 252 |
| Reflektiere! | 254 |
| Wissen ist Macht! | 256 |
| Die zehn größten Fehler bei der (Sozial-)Akquise | 259 |
| Fehler Nr. 1: „Mein Haus, mein Auto, mein Boot!“ | 260 |
| Fehler Nr. 2: Einsam allein | 262 |
| Fehler Nr. 3: Verhör oder Monolog | 264 |
| Fehler Nr. 4: Langweilen | 266 |
| Fehler Nr. 5: „Sorry, hab’ keinen Parkplatz gefunden!“ | 268 |
| Fehler Nr. 6: Lästern | 270 |
| Fehler Nr. 7: Unten angreifen | 272 |
| Fehler Nr. 8: Sich von äußeren Umständen abhängig machen | 274 |
| Fehler Nr. 9: Verführen ohne führen zu wollen | 276 |
| Fehler Nr. 10: Nur ans Geld denken | 278 |
| Und jetzt? | 281 |
| Kennen – Können – Beherrschen | 282 |