

Inhalt

1	Einleitung – oder: Was tun mit der Angst?	1
2	Perlensammler	9
3	Verkaufen von der Antike bis zur Digitalisierung	15
3.1	Als Verkaufen noch Philosophie war	17
3.2	In Zeiten von Pest und Cholera	21
3.3	Marken im Aufbruch	24
3.4	What's next?	27
	Literatur	30
4	Alltag: Blaupause für die Angst	33
4.1	Daten fressen Seele auf	38
4.2	Werteräume verschließen sich	43
4.3	Freunde im Netz oder Gespräch in der Wirklichkeit	45
	Literatur	49
5	Leben: Mehr als ein Masterplan	51
5.1	Theorie auf dem Reißbrett und Praxis im Alltag ..	54
5.2	Die Macht der Worte	59
5.3	Internet der Dinge und künstliche Intelligenz ..	68
	Literatur	71

XVI Faktor Mensch im Verkauf

6	Emotionale Kommunikation: Streicheln der Seele	73
6.1	Wonach sich Menschen sehnen	79
6.2	Verkaufen heißt, sich selbst zu begegnen	87
6.3	Ankerpunkte wiederfinden	92
6.4	Emotional Selling	100
	Literatur	109
7	Erfolg: Im Flow mit dem Leben	111
7.1	Mikrosequenz aus Glück	116
7.2	Der Weg zurück zu sich selbst	119
7.3	Handschlag für eine Verkäuferkarriere	126
7.4	Erfolg heißt TUN	132
	Literatur	139
8	Facetten der Menschlichkeit im Verkauf	141
8.1	Fragen, Fragen, Fragen	147
8.2	Pitch per App	155
8.3	Sprachschatz wahren	158
8.4	Die Pyramide der Menschlichkeit	172
8.5	Ein Verb für den Impuls: Machen	175
8.6	Verkaufen für Fortgeschrittene	188
	Literatur	195
9	Weiter im digitalen Schnellboot oder intelligent mit aller Kraft gegen den Strom?	197
	Literatur	234
	Persönlich Worte zum Schluss	237