

# Inhalt

<b>1</b>	<b>Einleitung – oder: Was tun mit der Angst? .....</b>	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>Perlensammler .....</b>	<b>9</b>
<b>3</b>	<b>Verkaufen von der Antike bis zur Digitalisierung .....</b>	<b>15</b>
	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
<b>4</b>	<b>Alltag: Blaupause für die Angst .....</b>	<b>33</b>
	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
<b>5</b>	<b>Leben: Mehr als ein Masterplan .....</b>	<b>51</b>
	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

<b>6</b>	<b>Emotionale Kommunikation: Streicheln der Seele . . . .</b>	<b>73</b>
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
<b>7</b>	<b>Erfolg: Im Flow mit dem Leben . . . . .</b>	<b>111</b>
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
<b>8</b>	<b>Facetten der Menschlichkeit im Verkauf . . . . .</b>	<b>141</b>
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
<b>9</b>	<b>Weiter im digitalen Schnellboot oder intelligent mit aller Kraft gegen den Strom? . . . . .</b>	<b>197</b>
	Literatur . . . . .	234
	<b>Persönlich Worte zum Schluss . . . . .</b>	<b>237</b>