

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Gebrauchsanleitung für dieses Buch	3
Spiele werden im Sturm gewonnen, Turniere in der Abwehr	5
Wir sind teuer und das ist gut so	8
Geldwerte Strategien zur Preisdarstellung	26
Die überraschenden Bedeutungen von „Zu teuer!“	38
Grundregeln beim Preiseinwand	48
Preiseinwand im Nachfassgespräch	51
Preiseinwand im Anfragegespräch	91
Preiseinwand in der Neukundenakquise	102
Preiseinwände clever kontern	110
Preise erhöhen	119
Überdehnten Kulanzrahmen korrigieren	139
Unfaire Einkäufertaktiken souverän abwehren	151
Nützliche Checklisten	165
Quellenangaben	174