

Inhalt

Vorwort	5
Vorwort zur 4. Auflage	8
Warum Selbstcoaching?	13
Die Grundlagen des Selbstcoaching	16
So nutzen Sie dieses Trainingsbuch effektiv	18

Praxisteil

1. Tag: Nutzen Sie die Standortanalyse als Basis für Ihren Erfolg	21
2. Tag: Machen Sie Ihren Beruf zu Ihrer Berufung	32
3. Tag: Lassen Sie große Wünsche wahr werden	39
4. Tag: Warum Erfolg keine Glücksache ist	49
5. Tag: Werden Sie ein exzellenter Verkäufer	55
6. Tag: Die 5-A-Regel: Angenehm anders als alle Anderen	62
7. Tag: Steigern Sie Ihren Erfolg durch Paradigmenwechsel	69
8. Tag: Erhöhen Sie Ihr Energiepotenzial	77
9. Tag: Entwickeln Sie Ihr persönliches Leitbild	84
10. Tag: Optimieren Sie Ihre Zielkontrolle	89
11. Tag: Ihr kontinuierlicher Verbesserungsprozess	96
12. Tag: Werden Sie Ihr Beziehungsmanager	103
13. Tag: Kleiden Sie sich wie ein Gewinner	112
14. Tag: Verändern Sie Ihre Realität durch Ihre Sprache	118

15. Tag: Werden Sie im Umgang mit Geld noch erfolgreicher	125
16. Tag: Durch mentale Techniken leichter ans Ziel	135
17. Tag: Lassen Sie den Kunden kaufen: der Sog-Verkauf	143
18. Tag: Mit Menschenkenntnis besser verkaufen.	154
19. Tag: Entwickeln Sie ein effektives Zeit- und Zielmanagement	162
20. Tag: Kultivieren Sie eine Gewinner-Einstellung	176
21. Tag: Die beste Investition, die es gibt: Sie selbst	184
Bleiben Sie dran!	192
Die Qualität Ihrer Fragen bestimmt Ihren Verkaufserfolg!	194
 Situative Coachingaufgaben	
Bei einem Stimmungstief	198
Erkennen Sie Ihre Motivationsknöpfe	202
Nach einem unbefriedigenden Verkaufsgespräch	205
 Verkaufstechniken	
Effektive Fragetechniken	207
Tipps für Preisverhandlungen	212
Abschlusstechniken	214
Mehr Abschluss sicherheit mit dem Karabiner-Prinzip	216
 Empfehlungsmarketing	
So bekommen Sie mehr Empfehlungen	219
Mit Referenzschreiben schneller zum Erfolg	220

Selbstmanagement	
Checkliste zum Thema Zeit- und Selbstmanagement	231
Zusätzliche Trendtipps	235
Tipps und Tools zum Download	237
Literatur	238
Internetadressen	241
Der Autor	243