

Inhalt

| | |
|---|------------|
| Vorwort von Nina Ruge..... | 7 |
| Auf ein Wort..... | 9 |
| Einstellung: Was Verkaufen zum Verkaufen macht | 13 |
| Strickmuster: Was jeder Verkäufer über seine Kunden wissen sollte..... | 29 |
| Spiegelblick: Was glauben Sie eigentlich, wer Sie sind?..... | 47 |
| Kundenbild: Man muss Menschen mögen..... | 63 |
| Geistesblitz: Psychologie für neue Hardseller..... | 81 |
| Eins im Blick: Die Kunst des Fokussierens..... | 95 |
| Kimme und Korn: Was wollen Sie eigentlich? | 113 |
| Kopfarbeit: Denken vor dem Erstgespräch | 127 |
| Anglerlatein: Die richtige innere Haltung für die Akquise | 141 |
| Wertsache(n): Hinter Preis und Leistung stehen | 153 |
| Nein: Noch Ein Impuls Nötig | 171 |
| Ecke von rechts: Standards, wenn's kritisch wird..... | 183 |
| Abschluss: Sauber bleiben..... | 195 |
| Über den Autor..... | 203 |