

Inhalt

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