

Inhalt und Merkpunkte

Was ich Ihnen zu sagen habe	Seite	Für mich wichtig, weil...
Weshalb habe ich dieses Buch geschrieben?	11	<input type="checkbox"/> _____
 1. Teil Aus der Tiefe des Mißerfolgs zur Höhe des Erfolgs		
Der Sprung über zwei Hürden	17	<input type="checkbox"/> _____
Mein Weg zum Erfolg	23	<input type="checkbox"/> _____
Vom 92. Rang zur Nummer eins – dank einer Entdeckung	29	<input type="checkbox"/> _____
Das Hauptproblem überwinden	33	<input type="checkbox"/> _____
 2. Teil Der Ablauf des Verkaufsvorgangs		
Die schwierigste Frage im Verkauf lösen	47	<input type="checkbox"/> _____
Die Tatsachen beschaffen und das Gespräch vorbereiten	51	<input type="checkbox"/> _____
Das eigentliche Verkaufsgespräch	55	<input type="checkbox"/> _____
Unbezahlbare Ratschläge eines Verkaufsveteranen	59	<input type="checkbox"/> _____
Mit den richtigen Fragen überzeugen	63	<input type="checkbox"/> _____
Analyse der Grundsätze	71	<input type="checkbox"/> _____

Was ich Ihnen zu sagen habe	Seite	Für mich wichtig, weil ...
3. Teil Das Geheimnis des Verkaufserfolgs		
Das große Erfolgsgeheimnis	79	<input type="checkbox"/> _____
Bewährung in der Praxis	83	<input type="checkbox"/> _____
Der Haupteinwand als Verkaufssignal	87	<input type="checkbox"/> _____
Die Unterstützung durch den Arbeitgeber: schneller und wirksamer	91	<input type="checkbox"/> _____
Der Verkauf <i>vor</i> dem Verkauf	93	<input type="checkbox"/> _____
Einen Abschluß verlieren – und doch gewinnen	97	<input type="checkbox"/> _____
Ein bewährter Satz zur Horizont- erweiterung	101	<input type="checkbox"/> _____
Die Hürden im Verkaufsgespräch nehmen	105	<input type="checkbox"/> _____
Kaufwiderstände überwinden	111	<input type="checkbox"/> _____
Eine meiner besten Abschluß- methoden	117	<input type="checkbox"/> _____
Mein Weg zum besseren Verkäufer	121	<input type="checkbox"/> _____
4. Teil Die beste Abschlußtechnik der Welt		
Der Weg zum Abschluß	127	<input type="checkbox"/> _____
Eine überzeugende Geschichte	131	<input type="checkbox"/> _____
Die Felix-Isman-Story	135	<input type="checkbox"/> _____
Vom Antrag zum Scheck	137	<input type="checkbox"/> _____
Jungen Ehepaaren den Kauf- entscheid erleichtern	141	<input type="checkbox"/> _____
Die eigenen Zeugen bringen	143	<input type="checkbox"/> _____
Erfolgreicher Universitätsabschluß – eine Geschichte	147	<input type="checkbox"/> _____

Was ich Ihnen zu sagen habe	Seite	Für mich wichtig, weil...
-----------------------------	-------	------------------------------

5. Teil *In die ersten Ränge mit einem neuen Geschäftsgebiet*

Der Starverkäufer und das Greenhorn	153	<input type="checkbox"/> _____
Ein Blick hinter die Kulissen meiner größten Verkäufe	159	<input type="checkbox"/> _____
Eine Geschichte und viele Aufträge	165	<input type="checkbox"/> _____
Erstens kommt es anders und zweitens, als man denkt	169	<input type="checkbox"/> _____
Mit Ideen das Kaufinteresse wecken	177	<input type="checkbox"/> _____
Die richtige Person treffen	189	<input type="checkbox"/> _____
Erst Ablehnung, dann ein Abschluß über 137 000 Dollar	193	<input type="checkbox"/> _____

6. Teil *Alles hat seinen Preis – alles hat seinen Lohn*

Mehr Energie und Zeitaufwand als gedacht	201	<input type="checkbox"/> _____
Zum Teufel damit!	205	<input type="checkbox"/> _____
Geben ist seliger denn Nehmen	209	<input type="checkbox"/> _____

7. Teil *Wenn Sie mein Bruder wären...*

Ein guter Verkäufer versagt	215	<input type="checkbox"/> _____
Wenn Sie mein Bruder wären, würde ich Ihnen folgendes sagen:	219	<input type="checkbox"/> _____

8. Teil *Frank Bettgers 13-Wochen-Plan zur Selbstorganisation*

223	<input type="checkbox"/> _____
-----	--------------------------------