

Inhalt und Merkpunkte

Was ich Ihnen zu sagen habe	Seite	Für mich besonders wichtig, weil ...
Vorwort von Dale Carnegie	9	☐ _____
Weshalb ich dieses Buch schrieb	13	☐ _____

1. Teil *Diese Ideen befreiten mich von Mißerfolgen*

Wie ich mit einer einzigen Idee mein Einkommen und mein Lebensglück vervielfachte	19	☐ _____
Was mich zur Verkaufstätigkeit zurückführte, nachdem ich meine Stelle aufgegeben hatte	27	☐ _____
Was mir half, meinen größten Feind zu besiegen	33	☐ _____
Wie ich lernte, mich selbst zu organisieren	37	☐ _____
Zusammenfassung des 1. Teils	45	☐ _____

2. Teil *Die Grundregeln des Verkaufserfolgs*

Wie ich das Geheimnis des Verkaufserfolgs entdeckte	49	☐ _____
---	----	--------------------------------

Was ich Ihnen zu sagen habe	Seite	Für mich besonders wichtig, weil ...
Wie ich lernte, ins Schwarze zu treffen	57	☐ _____
In 15 Minuten für 250 000 Dollar verkauft	65	☐ _____
Analyse der Grundregeln dieses Verkaufs	73	☐ _____
Mit Fragen mehr verkaufen	83	☐ _____
Warum kauft der Mensch und warum nicht?	89	☐ _____
Das wichtigste Wort im Verkaufsgespräch hat nur fünf Buchstaben	93	☐ _____
Widerstände herausfinden und überwinden	97	☐ _____
Die vergessene Wunderformel	105	☐ _____
Zusammenfassung des 2. Teils	113	☐ _____

3. Teil *Das Vertrauen anderer gewinnen und erhalten – Sechs bewährte Ideen*

Wie man Vertrauen gewinnt	117	☐ _____
Wertvolle Erfahrungen eines großen Arztes	121	☐ _____
Der schnelle Weg zum Vertrauen	125	☐ _____
Wie man Kunden verliert	129	☐ _____
Der unfehlbare Weg zum Vertrauen	133	☐ _____
Auch entscheidend: der gute Eindruck	137	☐ _____
Zusammenfassung des 3. Teils	141	☐ _____

Was ich Ihnen zu sagen habe	Seite	Für mich besonders wichtig, weil ...
4. Teil <i>Wann kauft der Kunde – und warum?</i>		
Lincoln half mir, Freunde zu gewinnen	145	☐ _____
Eine Idee, die mir viele Türen öffnete	153	☐ _____
Namen und Gesichter im Gedächtnis behalten	157	☐ _____
Warum verliert ein Verkäufer einen Auftrag?	167	☐ _____
Die Angst vor wichtigen Persönlichkeiten überwinden	171	☐ _____
Zusammenfassung des 4. Teils	175	☐ _____
5. Teil <i>Der Weg zum Verkauf</i>		
Der »Verkauf« vor dem Verkauf	179	☐ _____
Wie vereinbart man zielsicher Termine?	189	☐ _____
Sekretärinnen und Telefonistinnen – unsere Hilfe	199	☐ _____
Das Einkommen erhöhen – eine Idee	203	☐ _____
Wie man den Kunden am Verkauf aktiv beteiligt	209	☐ _____
Neue Kunden finden und die alten zur begeisterten Mithilfe bewegen	213	☐ _____
Sieben Regeln für den Verkaufsabschluß	225	☐ _____

Was ich Ihnen zu sagen habe	Seite	Für mich besonders wichtig, weil ...
Eine glänzende Abschlußtechnik	235	☐ _____
Zusammenfassung des 5. Teils	241	☐ _____
6. Teil <i>Keine Angst vor Mißerfolgen!</i>		
Erfolge und Niederlagen	245	☐ _____
Benjamin Franklins Geheimnis des Erfolgs	251	☐ _____
Benjamin Franklins dreizehn Lebensregeln	255	☐ _____
Unter vier Augen	257	☐ _____