

INHALT

Prolog	
DIE GEBURT EINES VERKAUFSSYSTEMS	9
Kapitel 1	
WIE MAN DEN CODE KNACKT, DER VERKÄUFE UND EINFLUSS BESTIMMT	17
Kapitel 2	
DIE ERFINDUNG DER STRAIGHT LINE	37
Kapitel 3	
DIE ERSTEN VIER SEKUNDEN	63
Kapitel 4	
TONFALL UND KÖRPERSPRACHE	71
Kapitel 5	
STATE MANAGEMENT	83
Kapitel 6	
EINE TODSICHERE FORMEL, IHREN ZUSTAND ZU BEEINFLUSSEN	95
Kapitel 7	
TONFALL EFFEKTIV NUTZEN	109
Kapitel 8	
KÖRPERSPRACHE EFFEKTIV NUTZEN	125
Kapitel 9	
DIE KUNST DER KUNDENAKQUISE	139
Kapitel 10	
DIE ZEHN REGELN DER STRAIGHT-LINE-KUNDENAKQUISE	149
Kapitel 11	
DIE KUNST, EINE WELTKLASSE-VERKAUFSPRÄSENTATION ABZULIEFERN – EINE WISSENSCHAFT FÜR SICH	167
Kapitel 12	
DIE KUNST DES LOOPINGS – EINE WISSENSCHAFT FÜR SICH	199
FAZIT	236
ANHANG	238
DANKSAGUNG	239