

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 11 _____

1. Teil Diese Ideen befreiten mich von Mißerfolgen

Wie ich mit einer einzigen Idee
mein Einkommen und mein
Lebensglück vervielfachte 15 _____

Was mich zur Verkaufstätigkeit
zurückführte, nachdem ich meine
Stelle aufgegeben hatte 23 _____

Was mir half, meinen größten
Feind zu besiegen 29 _____

Wie ich lernte, mich selbst zu
organisieren 33 _____

Zusammenfassung des 1. Teils 41 _____

2. Teil Die Grundregeln des Verkaufserfolgs

Wie ich das Geheimnis des
Verkaufserfolgs entdeckte 45 _____

Was ich Ihnen zu sagen habe	Seite	Für mich besonders wichtig, weil ...
Wie ich lernte, ins Schwarze zu treffen	51	<input type="checkbox"/> _____
In 15 Minuten für 250000 Dollar verkauft	59	<input type="checkbox"/> _____
Analyse der Grundregeln dieses Verkaufs	67	<input type="checkbox"/> _____
Mit Fragen mehr verkaufen	75	<input type="checkbox"/> _____
Warum kauft der Mensch und warum nicht?	81	<input type="checkbox"/> _____
Das wichtigste Wort im Verkaufsgespräch hat nur fünf Buchstaben	85	<input type="checkbox"/> _____
Widerstände herausfinden und überwinden	89	<input type="checkbox"/> _____
Die vergessene Wunderformel	97	<input type="checkbox"/> _____
Zusammenfassung des 2. Teils	105	<input type="checkbox"/> _____

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

Wie man Vertrauen gewinnt	109	<input type="checkbox"/> _____
Wertvolle Erfahrungen eines großen Arztes	113	<input type="checkbox"/> _____
Der schnelle Weg zum Vertrauen	117	<input type="checkbox"/> _____
Wie man Kunden verliert	119	<input type="checkbox"/> _____

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

Der unfehlbare Weg zum
Vertrauen 123 _____

Auch entscheidend:
der gute Eindruck 127 _____

Zusammenfassung des 3. Teils 131 _____

4. Teil **Wann kauft der Kunde – und warum?**

Lincoln half mir,
Freunde zu gewinnen 135 _____

Eine Idee, die mir viele Türen
öffnete 143 _____

Namen und Gesichter
im Gedächtnis behalten 147 _____

Warum verliert ein Verkäufer
einen Auftrag? 157 _____

Die Angst vor wichtigen
Persönlichkeiten überwinden 161 _____

Zusammenfassung des 4. Teils 165 _____

5. Teil **Der Weg zum Verkauf**

Der »Verkauf« vor dem Verkauf 169 _____

Wie vereinbart man zielsicher
Termine? 179 _____

Was ich Ihnen zu sagen habe	Seite	Für mich besonders wichtig, weil ...
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Kunden – unsere Hilfe	189	<input type="checkbox"/> _____
Das Einkommen erhöhen – eine Idee	193	<input type="checkbox"/> _____
Wie man den Kunden aktiv am Verkauf beteiligt	199	<input type="checkbox"/> _____
Neue Kunden finden und die alten zur begeisterten Mithilfe bewegen	203	<input type="checkbox"/> _____
Sieben Regeln für den Verkaufs- abschluß	215	<input type="checkbox"/> _____
Eine glänzende Abschlußtechnik	225	<input type="checkbox"/> _____
Zusammenfassung des 5. Teils	231	<input type="checkbox"/> _____

6. Teil Keine Angst vor Mißerfolgen!

Erfolge und Niederlagen	235	<input type="checkbox"/> _____
Benjamin Franklins Geheimnis des Erfolgs	241	<input type="checkbox"/> _____
Benjamin Franklins dreizehn Lebensregeln	247	<input type="checkbox"/> _____
Unter vier Augen	249	<input type="checkbox"/> _____