

Inhalt und Merkpunkte

Was ich Ihnen zu sagen habe	Seite	Für mich besonders wichtig, weil ...
Vorwort von Dale Carnegie	9	<input type="checkbox"/> _____
Weshalb ich dieses Buch schrieb	11	<input type="checkbox"/> _____

1. Teil Diese Ideen befreiten mich von Mißerfolgen

Wie ich mit einer einzigen Idee mein Einkommen und mein Lebensglück vervielfachte	15	<input type="checkbox"/> _____
Was mich zur Verkaufstätigkeit zurückführte, nachdem ich meine Stelle aufgegeben hatte	23	<input type="checkbox"/> _____
Was mir half, meinen größten Feind zu besiegen	29	<input type="checkbox"/> _____
Wie ich lernte, mich selbst zu organisieren	33	<input type="checkbox"/> _____
Zusammenfassung des 1. Teils	41	<input type="checkbox"/> _____

2. Teil Die Grundregeln des Verkaufserfolgs

Wie ich das Geheimnis des Verkaufserfolgs entdeckte	45	<input type="checkbox"/> _____
--	----	--------------------------------

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	<input type="checkbox"/> _____
Auch entscheidend: der gute Eindruck	127	<input type="checkbox"/> _____
Zusammenfassung des 3. Teils	131	<input type="checkbox"/> _____

4. Teil Wann kauft der Kunde – und warum?

Lincoln half mir, Freunde zu gewinnen	135	<input type="checkbox"/> _____
Eine Idee, die mir viele Türen öffnete	143	<input type="checkbox"/> _____
Namen und Gesichter im Gedächtnis behalten	147	<input type="checkbox"/> _____
Warum verliert ein Verkäufer einen Auftrag?	157	<input type="checkbox"/> _____
Die Angst vor wichtigen Persönlichkeiten überwinden	161	<input type="checkbox"/> _____
Zusammenfassung des 4. Teils	165	<input type="checkbox"/> _____

5. Teil Der Weg zum Verkauf

Der »Verkauf« vor dem Verkauf	169	<input type="checkbox"/> _____
Wie vereinbart man zielsicher Termine?	179	<input type="checkbox"/> _____

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"/> _____