

Inhalt

Vorwort des Autors	7
Vorwort von Heinz Goldmann	9
1. Die innere Einstellung	Gesetz Nr. 1–10
2. Planung der verkäuferischen Arbeit	Gesetz Nr. 11–23
3. Besuchsvorbereitung	Gesetz Nr. 24–35
4. Neuwerbung von Kunden	Gesetz Nr. 36–46
5. Kundenpflege – Kundenbearbeitung	Gesetz Nr. 47–57
6. Sympathie gewinnen	Gesetz Nr. 58–65
7. Verhandlungstechniken	Gesetz Nr. 66–77
8. Preisgespräch	Gesetz Nr. 78–88
9. Abschlußtechniken	Gesetz Nr. 89–94
10. Reklamationsbehandlung	Gesetz Nr. 95–100
Zusammenfassung des Autors	261
Der Autor	263