

Inhaltsverzeichnis

	Warum Gesundheit ein lohnendes Thema ist – Vorwort	8
1	Wie Sie Ihre Nische finden <i>„Ich mach’ einfach Stressbewältigung!“</i>	
	• Was wollen Sie wirklich?	10
	• Was sucht der Markt im Bereich Gesundheit?	15
	• Wie stellen Sie sich auf – spitz oder breit?	19
2	Wie Sie aus sich eine Marke machen <i>„Ich biete Gesundheit – da brauch’ ich keinen schwarzen Anzug!“</i>	
	• Wie besetzen Sie Ihr Thema?	27
	• Wie gestalten Sie Ihren Marktauftritt?	31
	• Wie erfährt die Welt von Ihnen?	36
3	Wie Sie Ihre Kunden finden <i>„Ich bin super, aber ich hab’ halt kein Vitamin B!“</i>	
	• Wie akquiriert man als Gesundheitspsychologe?	47
	• Wo tummeln sich Ihre Kunden?	51
	• Wie gestalten Sie den Kundenkontakt?	54
4	Wie Sie das Thema Gesundheit verkaufen <i>„Ich bin fit, und ich mache Sie gesund!“</i>	
	• Was versprechen sich Ihre Kunden? Was versprechen Sie?	58
	• Wie kommen Sie an den ersten Auftrag?	62
	• Wie zeigen Sie, was Sie können?	67

5	Wie Sie Ihre Preise durchsetzen	
	<i>„Ich bin dem Kunden bestimmt zu teuer!“</i>	
	• Wie viel Geld ist „anständig“?	73
	• Wie überzeugen Sie den Kunden vom Preis?	77
	• Was, wenn der Kunde nicht will?	79
6	Wie Sie Ihre Kunden binden	
	<i>„Ich kann doch den Kunden nicht hinterherlaufen!“</i>	
	• Wie machen Sie aus Einzelkunden Dauerkunden?	83
	• Wie werden Kunden zu Empfehlern?	84
	• Wie halten Sie Ihre Kunden auf dem Laufenden?	86
7	Wie Sie Ihren Laden am Laufen halten	
	<i>„Ich geh’ jetzt an die Börse!“</i>	
	• Wann rechnet sich Ihr Geschäft?	89
	• Wie können Sie expandieren?	91
	• Wie geht’s weiter?	92
	Nachwort	94
	Anhang	95
	• Literaturtipps	96
	• Stichwortverzeichnis	97
	• Über die Autorin	98