

# Inhalt

<b>Vorwort</b> .....	5
<b>Die Einstellung zum Job</b> .....	11
1. Macht mir meine Verkaufstätigkeit Spaß? .....	11
2. Mit der richtigen Einstellung zum Profi im Verkauf .....	21
3. Die „rote Linie“ .....	26
4. Typische „rote Linien“ im Verkauf .....	32
5. Der erfolgreiche Umgang mit der „roten Linie“ ..	48
<b>Das professionelle Verkaufsgespräch</b> .....	51
1. Mit der richtigen Arbeitstechnik zum Profi im Verkauf .....	51
2. Vom Produktzusteller zum Fragensteller .....	52
3. Das Kaufmotiv des Kunden .....	58
4. Die Techniken des Motivforschers .....	67
5. Motivforschung .....	74
Beispiel 1: Private Altersvorsorge .....	75
Beispiel 2: Immobilien .....	87
Beispiel 3: Reisebüro .....	99
Beispiel 4: Fonds .....	107
6. Einwandbehandlung .....	111
7. Einwand oder Vorwand? .....	114
8. Einwänden souverän begegnen .....	122
9. Generelle Einwände im Verkaufsgespräch .....	133
10. Branchenspezifische Einwände .....	136
11. Die Telefonakquise .....	144

12. Einwände am Telefon .....	149
13. Beispiel Telefonakquise: Pharma-Industrie .....	154
14. Elemente des Verkaufsgesprächs im Überblick ...	158
<b>Ihr persönlicher Weg zum Profi im Verkauf .....</b>	<b>185</b>
<b>Kernaussagen im Überblick .....</b>	<b>202</b>
<b>Konkrete Tipps zur Umsetzung – und warum Sie eine Ordnung für sich schaffen sollten .....</b>	<b>204</b>
<b>Literatur .....</b>	<b>217</b>
<b>Der Autor .....</b>	<b>219</b>