

# **Inhalt**

Vorwort **9**

**Erster Teil Wie sich der Kunde verhält 13**

- Einführung **15**
- Die Entstehung der Trojanischen Verkaufsstrategie **17**
- Was ist Verkaufen? **19**
- Der Mensch, das emotionale Wesen **25**
- Auf den Eindruck kommt es an! **34**
- Was der Kunde wirklich will **38**

**Zweiter Teil Die Trojanische Verkaufsstrategie 47**

- Das hölzerne Pferd **49**
- Den Kunden qualifizieren **51**
- Die Entscheidung klären **73**
- Die Präsentation **92**
- Der sofortige Nachverkauf **105**
- Weitere Termine mit dem Kunden **108**
- Verkauf durch verbindliche Vereinbarungen **112**

**Dritter Teil Psychologische Kniffe und Erkenntnisse 119**

- Umgang mit Fragetechniken **121**
  - Den Kunden vorbereiten und mitwirken lassen **138**
  - Das richtige Timing und der richtige Start **146**
  - Die Emotionssyntax gezielt einsetzen **152**
  - Wenn Kunden negativ denken oder Ausflüchte suchen **165**
  - Mit der richtigen Einstellung verkaufen **172**
  - Die Meinung des Kunden zu Ihren Gunsten beeinflussen **185**
  - Die richtige Rhetorik **191**
  - Das Ende ist der Anfang **208**
- Stichwortverzeichnis **214**
- Über den Autor **217**