

INHALT

SCHNELLSTART 7

10 GRUNDLEGENDE IRRTÜMER ÜBERS VERKAUFEN 9

Lesen Sie, warum Small Talk wirklich kein guter Türöffner ist, warum Erfolgsverkäufer nicht »verkaufen« und warum der Abschluss früher stattfindet, als Sie denken.

10 EXZELLENTER METHODEN FÜR JEDEN VERKÄUFER 21

Werden Sie zum Aspirin-Verkäufer, der gekonnt auf der Beziehungskurve surft und Gesprächsjudo beherrscht!

10 CLEVERE FRAGEN IM KUNDENGESPRÄCH 33

Perfektionieren Sie Ihre Fragetechnik und führen Sie Ihre Kunden souverän zum Abschluss. Regen Sie Empfehlungen an und reden Sie im richtigen Moment Klartext!


10 VERBLÜFFENDE KUNDENERLEBNISSE 45

Machen Sie deutlich, was Sie persönlich kaufenswert macht. Wert, dass man gerade bei Ihnen kauft. Lassen Sie sich dabei von Finanzberatern und Malermeistern, von Köchen und Werbern inspirieren!

10 INTERESSANTE VERKAUFSPHILOSOPHIEN 57

Lesen Sie, welche Ansätze zum Thema Verkauf heute kursieren: Ob Hard- oder Love-Selling, Sog- oder Samurai-Verkäufer, emotionales oder haptisches Verkaufen – nach nur zehn Seiten sind Sie voll im Bilde!

10 WISSENSWERTE ABKÜRZUNGEN 69

 »ARD, ZDF, C&A / BRD, DDR und USA / BSE, HIV und DRK / GbR, GmbH – ihr könnt mich mal«, sangen die Fantastischen Vier. Abkürzungen sind überall, auch im Verkauf. Testen Sie Ihr Wissen – von AAAAAA bis USP.

10 AUSSAGEKRÄFTIGE KENNZAHLEN 81

Nutzen Sie Kennzahlen, die Ihnen helfen, Ihr Business voranzutreiben! In diesem Kapitel finden Sie keine trockene Theorie, sondern nützliche Instrumente für Ihren Verkaufsalltag, von der Empfehlungsquote bis zur Kaltakquise-Rendite.

10 GEISTREICHE ZITATE 93

»Der Unterschied zwischen dem richtigen Wort und dem beinahe richtigen ist derselbe Unterschied wie zwischen dem Blitz und dem Glühwürmchen«, schrieb Mark Twain. Freuen Sie sich auf ein wahres Geistesblitzgewitter von Coco Chanel, Johann Wolfgang von Goethe, Madonna und vielen anderen.

10 AUFSCHLUSSREICHE GESCHICHTEN 105

Lassen Sie sich von packenden Geschichten zum Schmunzeln, Nach- oder Weiterdenken anregen. Egal, ob sie von Eseln oder Fröschen, von Königen oder Krämern handeln.

9 WIRKSAME ABSCHLUSSTECHNIKEN 117

Runden Sie ein gelungenes Verkaufsgespräch durch einen souveränen Abschluss ab. 9 plus 1 Abschlusstechniken, die wirklich funktionieren.

KLEINES BUCH, TIEFER SINN 129

ANMERKUNGEN 130

STICHWORTVERZEICHNIS 131

ÜBER DEN AUTOR 134