

Inhalt

Die Profiler-Matrix 7

Step 1: Das Haifischbecken 11

- 1.1 Sturz vor der Ziellinie 12
- 1.2 Ausreden 15
- 1.3 Der Fokus entscheidet 22
- 1.4 Wir bekommen, was wir erwarten 27
- 1.5 Sinnlose Kämpfe 32
- 1.6 Raus aus dem Haifischbecken! 40

Step 2: Wie wir Entscheidungen fällen 43

- 2.1 Wie Menschen entscheiden 43
- 2.2 Das 3-Gehirne-Modell 46
- 2.3 Der Köder – bunte Blätter, die unser Leben bestimmen 52
- 2.4 Falle – Was schmeißen wir ins Becken? 55
- 2.5 Der klassische Verkaufsansatz – Scheitern vorprogrammiert 60
- 2.6 Der Profiling-Ansatz 67
- 2.7 Der richtige Köder – dein Schokomuffin 74

Step 3: Die psychologische Landkarte 81

- 3.1 Die Grundlage – Emotionen 81
- 3.2 Die Grundpfeiler – was uns bewegt 91
- 3.3 Das Gerüst – die MÄRZ-Formel 101
- 3.4 Bilder 113

Step 4: AIDApus 122

- 4.1 Die vier Phasen bis zum Abschluss 123
- 4.2 Phase A: Aufmerksamkeit schaffen 127
- 4.3 Phase I: Interesse wecken 136
- 4.4 Phase D: Verlangen – Ich will kaufen! 149
- 4.5 Phase Apus: Den Sack zumachen 165

Step 5: Die Profiler-Tools 171

- 5.1 Profiler-Tool I: Identifizierung der Brandherde 172
- 5.2 Profiler-Tool II: Problemfindungsphase 177
- 5.3 Profiler-Tool III: Vorbereitung 191

Step 6: Bereit sein, den Preis zu bezahlen 199

- 6.1 Angst 200
- 6.2 Wann wir bereit sind, den Preis zu bezahlen 204
- 6.3 Wie wir unser Ziel erreichen 213
- 6.4 Jetzt! 219

Die Autorin 220

Literatur 221

Register 222