

Inhalt

Vorwort	6
1. Vor dem Verkaufsgespräch	9
Wer verkaufen will, braucht Informationen	10
Wer verkaufen will, kennt sein Produkt	16
Verkaufsgespräche beginnen im Kopf	21
Kein Verkauf ohne Ziel	27
2. Das Verkaufsgespräch	35
Small Talk bringt nichts	36
Worte, die wirken	44
Storys, die verkaufen	61
3. Der Verkaufsabschluss	71
Wer fragt, verkauft	72
Kaufen lassen statt verkaufen	76
Kunden zu Fans machen	78
4. Emotionen im Verkauf	83
Niemand kauft aus rationalen Gründen	84
Emotionen verkaufen	86

Fast Reader	89
Der Autor	94
Weiterführende Literatur	95
Register	96