

52 Gründe, das Verkaufen zu lieben

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	9
I. Vorbereitung	12
Grund 1: Sie begegnen einer wichtigen Person	12
Grund 2: Sie treffen vier Typen.....	14
Grund 3: Sie lernen Ihr Unterbewusstsein kennen	16
Grund 4: Sie finden gute Gründe	18
Grund 5: Sie sprechen nur mit Lieblingskunden	20
II. Akquisition.....	22
Grund 6: Sie zähmen den inneren Schweinehund	22
Grund 7: Sie dürfen kreativ sein	24
Grund 8: Sie reden nur mit Entscheidern	26
Grund 9: Sie machen andere neugierig	28
Grund 10: Sie lassen andere für sich verkaufen	30
III. Beziehungen	32
Grund 11: Sie sind Ihren Kunden voraus	32
Grund 12: Sie kennen die Kundenerwartungen	34
Grund 13: Sie treffen nur noch nette Menschen	36
Grund 14: Sie gehen beruflich Kaffee trinken	38
Grund 15: Sie machen andere zu echten Fans.....	40
IV. Kundenorientierung.....	42
Grund 16: Sie werden zum Hellseher	42

Grund 17: Sie lernen neue Welten kennen	44
Grund 18: Sie lehnen sich entspannt zurück.....	46
Grund 19: Sie bauen Brücken.....	48
Grund 20: Sie dürfen emotional sein	50
Grund 21: Sie punkten als Problemlöser	52
V. Digitalisierung.....	54
Grund 22: Sie verbinden real mit digital.....	54
Grund 23: Sie dürfen beruflich im Internet surfen.....	56
Grund 24: Sie freuen sich über kundige Kunden.....	58
Grund 25: Sie werden immer individueller.....	60
Grund 26: Sie können immer und überall verkaufen	62
VI. Kommunikation	64
Grund 27: Sie verstehen Ihre Kunden wortlos.....	64
Grund 28: Sie besitzen ein sehr wertvolles Werkzeug	66
Grund 29: Sie verändern die Wahrnehmung	68
Grund 30: Sie erzählen Geschichten.....	70
Grund 31: Sie verdienen einen Oscar	72
VII. Preis	74
Grund 32: Sie kennen Ihren Preis.....	74
Grund 33: Sie sind einen Schritt voraus.....	76
Grund 34: Sie werden zum Psychologen	78
Grund 35: Sie reagieren schlagfertig	80
Grund 36: Sie freuen sich über Preiserhöhungen	82

VIII. Krisenbewältigung	84
Grund 37: Sie durchschauen andere ganz leicht.....	84
Grund 38: Sie haben verloren und doch gewonnen	86
Grund 39: Sie machen aus Beschwerden Chancen	88
Grund 40: Sie freuen sich über Fehler.....	90
Grund 41: Sie lernen ein wichtiges Wort	92
IX. Kundenbindung.....	94
Grund 42: Sie halten an Gutem fest.....	94
Grund 43: Sie dürfen total altmodisch sein.....	96
Grund 44: Sie bekommen eine zweite Chance	98
Grund 45: Sie gehen beruflich zum Sektempfang.....	100
Grund 46: Sie werden zum Punkt-Designer.....	102
X. Zielerreichung	104
Grund 47: Sie kommen gerne zum Punkt.....	104
Grund 48: Sie setzen sich Ihre Ziele selbst	106
Grund 49: Sie feiern große und kleine Partys.....	108
Grund 50: Sie können sich auf andere verlassen.....	110
Grund 51: Sie lernen ständig Neues dazu.....	112
Grund 52: Sie kennen den wichtigsten Grund.....	114
Test: Verkaufen heute – wie fit sind Sie?	118
Die Autorin.....	120