

<i>Kapitel 1</i>		
Die grundlegenden Gesetzmäßigkeiten auf dem Weg zu Vermögen und Wohlstand _____		20
<i>Kapitel 2</i>		
Armut im Alter – Gigantische Chancen für Verkaufsprofis _____		24
<i>Kapitel 3</i>		
Erfolgsfaktoren Wissen & Information – Die persönliche Aus- und Fortbildungsrendite PAFR® _____		32
<b>Teil II</b>		
<b>Persönliche Erfolgsfaktoren und Motivation _____</b>		<b>37</b>
<i>Kapitel 4</i>		
Selbstanalyse – Die grundlegende Voraussetzung für persönlichen und beruflichen Erfolg _____		38
<i>Kapitel 5</i>		
Trainieren Sie Ihr Gefühl für Dringlichkeit _____		47
<i>Kapitel 6</i>		
Wissen gewinnt! – Wie 25 Minuten am Tag Ihre ganze Welt verändern ____		50
<i>Kapitel 7</i>		
Pflegen Sie Ihr Erfolgs-Bewusstsein! _____		51
<i>Kapitel 8</i>		
Sieben Gesetze, wie geniale Verkäufer immer wieder neue Verkaufsziele erreichen _____		52
<i>Kapitel 9</i>		
Das Gesetz der Einstellungs-Annuität _____		56
<i>Kapitel 10</i>		
Geniale Verkäufer erwarten, dass etwas geschieht _____		59
<i>Kapitel 11</i>		
Verkaufen funktioniert nur, wenn man tut, was man tun sollte _____		61
<i>Kapitel 12</i>		
Die älteste und wirkungsvollste Kaufmannsregel für dauerhaften Erfolg ____		65

<i>Kapitel 13</i>		
Tue selbst, was du sagst! _____		67
<i>Kapitel 14</i>		
Wem du die Schuld gibst, der hat die Macht _____		72
<i>Kapitel 15</i>		
Mache dich bekannt! Werbe! _____		77
<i>Kapitel 16</i>		
Führen Sie die Dinge mit Erfolg durch! _____		79
<i>Kapitel 17</i>		
Was Sie über das Verhalten Ihrer Kunden unbedingt wissen müssen _____		82
<i>Kapitel 18</i>		
Schaffen Sie Werte für Ihre Kunden _____		85
<i>Kapitel 19</i>		
Sieger-Typen sind hochkarätige Experten _____		88
<i>Kapitel 20</i>		
Geniale Verkäufer versenden keine Unterlagen! _____		93
<i>Kapitel 21</i>		
Werden Sie ein indischer Königstiger _____		95
<i>Kapitel 22</i>		
Wiederholen Sie erfolgreiche Handlungen _____		97
<i>Kapitel 23</i>		
Seien Sie penetrant! _____		99
<i>Kapitel 24</i>		
Was Gewinner-Typen unter den Finanzverkäufern auszeichnet _____		101
<i>Kapitel 25</i>		
Sieger-Typen denken, reden, handeln wie Sieger und sehen wie Sieger aus! _		106
<i>Kapitel 26</i>		
Die Olympia-Sieger-Einstellung _____		112
<i>Kapitel 27</i>		
16 Strategien & Techniken genialer Verkäufer _____		118
<i>Kapitel 28</i>		
Sie als Marke sind die Botschaft! _____		137
<b>Teil III</b>		
<b>Verkaufstraining &amp; Rhetorik _____</b>		<b>141</b>
<i>Kapitel 29</i>		
Beachten Sie die ZAF <sup>AA</sup> ®-Methode! _____		142
<i>Kapitel 30</i>		
Meiden Sie das Vokabular der Erfolglosen! _____		144

<i>Kapitel 31</i>		
Die sechs ehrlichen und besten Diener jedes Verkäufers _____		147
<i>Kapitel 32</i>		
Die Erfolg rhetorik der 7-Schritte-Verkaufsstrategie® _____		149
<i>Kapitel 33</i>		
Die JOERS®-Methode _____		162
<i>Kapitel 34</i>		
Die 2-3-4-Potenz-Regel der Kommunikation _____		168
<i>Kapitel 35</i>		
Ihre Kunden haben ein Recht auf Abschluss _____		170
<i>Kapitel 36</i>		
Empfehlungen, Empfehlungen, Empfehlungen! _____		175
<i>Kapitel 37</i>		
Rhetorische Highlights, die überzeugen _____		183
<i>Kapitel 38</i>		
Gesammelte Fragen von Topverkäufern _____		197
<i>Kapitel 39</i>		
Die Kunst der Wiederbelebung _____		199
<b>Teil IV</b>		
<b>Verkaufstraining &amp; Psychologie _____</b>		<b>201</b>
<i>Kapitel 40</i>		
Das HEEK-Modell© _____		202
<i>Kapitel 41</i>		
Überzeugen – Sechs Grundprinzipien nach Cialdini _____		205
<i>Kapitel 42</i>		
Einwände und die EEE-Methode©® _____		216
<i>Kapitel 43</i>		
Das BWK-Dreieck des Erfolgs© _____		220
<i>Kapitel 44</i>		
Die beste und dabei kostenlose Ausbildung _____		223
<i>Kapitel 45</i>		
Eigenschaften & Verhaltensweisen von Sieger-Typen _____		2224
Persönliches Schlusswort _____		226
Danke _____		231
Literatur _____		233
Der Autor _____		234