

# Inhalt

|   |    |
|---|----|
| <b>Vorwort</b> .....  | 5  |
| <b>Die Einstellung zum Job</b> .....                        | 9  |
| 1. Macht mir meine Verkaufstätigkeit Spaß? .....            | 9  |
| 2. Mit der richtigen Einstellung zum Profi im Verkauf ..... | 19 |
| 3. Die „rote Linie“ .....                                   | 24 |
| 4. Typische „rote Linien“ im Verkauf .....                  | 31 |
| 5. Der erfolgreiche Umgang mit der „roten Linie“ ..         | 50 |
| <b>Das professionelle Verkaufsgespräch</b> .....            | 53 |

1 Mit der richtigen Arbeitstechnik

|   |    |
|---|----|
| 2. Vom Produktzusteller zum Fragensteller ..... | 54 |
| 3. Das Kaufmotiv des Kunden .....               | 62 |
| 4. Die Techniken des Motivforschers .....       | 71 |
| 5. Motivforschung .....                         | 78 |

|  |            |
|--|------------|
| 12. Einwände am Telefon .....                          | 153        |
| 13. Beispiel Telefonakquise: Pharma-Industrie .....    | 158        |
| 14. Elemente des Verkaufsgesprächs im Überblick ...    | 162        |
| <b>Ihr persönlicher Weg zum Profi im Verkauf .....</b> | <b>189</b> |
| <b>Kernaussagen im Überblick .....</b>                 | <b>206</b> |
| <b>Danksagung .....</b>                                | <b>208</b> |
| <b>Literatur .....</b>                                 | <b>209</b> |
| <b>Der Autor .....</b>                                 | <b>210</b> |