

Inhalt

Vorwort _____	7
1. Aus Fehlern lernen _____	9
2. Erklimmen Sie die Erfolgspyramide _____	19
3. Wertorientiert verkaufen – vom Verkäufer zum Top-Verkäufer _____	31
4. Denken Sie zielgruppenorientiert _____	37
5. Die Macht der Gedanken – Top-Verkäufer sind besser _	55
6. Top-Verkäufer zwischen Speed und Langsamkeit _____	61
7. Am Telefon erfolgreich sein _____	75
8. Mit Schwung ins Verkaufsgespräch _____	89
9. Vertrauen Sie Ihrem Bauchgefühl! _____	115
10. Warum kaufen Kunden? _____	131
11. Nutzenorientiert präsentieren _____	139
12. Entschärfen Sie Einwände _____	145
13. Win-Win-Situation – keiner ist der Verlierer _____	163
14. Vorsicht Abschluss! _____	171
15. Die Kompetenzen der Top-Verkäufer _____	183
Literatur _____	191
Die Autorin _____	195